

LAPORAN PENELITIAN



FAKTOR PENYEBAB RENDAHNYA MINAT MASYARAKAT MENCICIL EMAS (STUDI KASUS PADA PT. BANK SYARIAH MANDIRI CABANG PEMATANGSIANTAR)

OLEH :

NURUL INAYAH
NIP. 19921203 201903 2 018

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATER UTARA
MEDAN
2020**

**Judul : FAKTOR PENYEBAB RENDAHNYA MINAT
MASYARAKAT MENCICIL EMAS (STUDI
KASUS PADA PT. BANK SYARIAHMANDIRI
CABANG PEMATANGSIANTAR)**

**Nama : Nurul Inayah
NIP : 19921203 201903 2 018**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI AKUNTANSI SYARIAH**

NURUL INAYAH

Faktor Penyebab Rendahnya Minat Masyarakat Mencicil Emas (Studi Kasus Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pematangsiantar)

x + 98 halaman, 3 tabel, 2 lampiran

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa faktor penyebab rendahnya minat masyarakat mencicil emas di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pematangsiantar. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif. Data dikumpulkan dengan menggunakan metode wawancara mendalam dan studi dokumentasi. Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini ada 4 (empat) teknik yaitu: analisis domain, analisis taksonomis, analisis komponensial, dan analisis tema. dan data penelitian didapat dari data wawancara officer cicil emas dan masyarakat kota pematangsiantar. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa rendahnya minat masyarakat mencicil emas dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu *pertama* adalah faktor psikis yang meliputi faktor persepsi, sikap dan pengetahuan, *kedua* adalah faktor sosial yang meliputi faktor keluarga dan *ketiga* adalah faktor pemberdayaan bauran pemasaran (marketing mix) yang meliputi produk, harga dan promosi.

Kata Kunci: Minat, Cicil, Emas

**FACULTY OF ISLAMIC ECONOMIC AND BUSINESS
DEPARTMENT OF SHARIA ACCOUNTING**

NURUL INAYAH

**Factors Causing Low Interest of People in Gold Installments
(Case Study in PT. Bank Syariah Mandiri Pematangsiantar
Branch)**

x + 98 pages, 3 tables, 2 attachments

ABSTRACT

This study aims to analyze the factors causing the low interest of the community in gold installments at the Bank Syariah Mandiri (BSM) Branch Pematangsiantar. This research uses a qualitative approach. Data were collected using in-depth interviews and documentation studies. Data analysis conducted in this study there are 4 (four) techniques, namely: domain analysis, taxonomic analysis, compound analysis, and theme analysis. and research data obtained from the interview data of gold installment officers and pematangsiantar city community. The results of the study concluded that the low interest of the community in gold installments is influenced by three factors, namely the first is a psychological factor that includes perceptions, attitudes and knowledge, second is a social factor that includes factors family and third is the marketing mix empowerment factor which includes product, price and promotion.

Keywords: *Interests, installments, gold*

SURAT REKOMENDASI

Saya yang bertandatangan di bawah ini, menyatakan bahwa penelitian saudara:

Nama : **Nurul Inayah, M.E**
NIP : 19921203 201903 2 018
Tempat/tanggal lahir : Medan, 03 Desember 1992
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Pangkat/Gol : Penata Muda TK.I (III/b)
Unit Kerja : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
 : UIN Sumatera Utara Medan
Judul Penelitian : Faktor Penyebab Rendahnya Minat
 : Masyarakat Mencicil Emas (Studi Kasus
 : Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang
 : Pematangsiantar)

Telah memenuhi syarat sebagai suatu karya ilmiah, setelah membaca dan memberikan masukan saran-saran terlebih dahulu.

Demikian surat rekomendasi ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, Juli 2020
Konsultan I,

Dr. Marliyah, M.Ag
NIP. 19760126 200312 2 003

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT atas limpahan karunianya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian yang berjudul “Faktor Penyebab Rendahnya Minat Masyarakat Mencicil Emas (Studi Kasus Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pematangsiantar)”.

Tidak lupa pula penulis ucapkan terima kasih kepada rekan-rekan yang telah membantu dalam laporan penelitian ini. Penulis menyadari bahwa dalam menyusun laporan ini masih jauh dari sempurna, untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun guna sempurnanya laporan ini. Penulis berharap semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi untuk penulis maupun untuk semuanya.

Medan, Juli 2020

Nurul Inayah, M.E
NIP.199212032019032018

DAFTAR ISI

	Hal
	aman
HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
<i>ABSTRACT</i>	iii
SURAT REKOMENDASI	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
A. LandasanTeori	6
1. Emas	6
2. Jual Beli (Bai').....	12
3. Cicil	17
4. Minat	24
B. Penelitian Terdahulu	26
C. Kerangka Pemikiran.....	28
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	30
A. Pendekatan Penelitian	30
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	30
C. Subjek Penelitian	30
D. Tahap-Tahap Penelitian.....	30
1. Teknik Pengumpulan Data.....	31
a. Wawancara Mendalam.....	31
b. Studi Dokumentasi.....	31
2. Instrumen Penelitian	31
E. Analisis Data.....	31
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	33

A. Hasil Penelitian	33
B. Pembahasan	44
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	50
5.1. Kesimpulan	50
5.2. Saran	51
DAFTAR PUSTAKA	52
Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara Masyarakat Pematangsiantar	54
Lampiran 2 Daftar Pertanyaan Wawancara Officer Cicil Emas Bank Syariah Mandiri (Bsm) Cabang Pematangsiantar	61

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Spesifikasi Emas dari PT. Antam	7
Tabel 2. Persyaratan Minimum Akad Murabahah Menurut Fiqh.....	19
Tabel 3. Perbandingan Karakteristik Pokok Pembiayaan Murabah Dalam Literatur Klasik Dan Praktik Di Indonesia	20

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Hubungan Minat Masyarakat terhadap Produk Cicil Emas	29
2. Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Pematangsiantar	33

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Masalah ekonomi sebenarnya muncul akibat adanya perbedaan antara kebutuhan manusia dan sumberdaya (alat pemenuh kebutuhan) yang ada, yang mana kebutuhan manusia mempunyai sifat tak terbatas. Setiap individu senantiasa berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, namun walau demikian sering sekali muncul kebutuhan-kebutuhan baru yang harus dipenuhi oleh masing-masing individu tersebut.

Cepatnya peningkatan kebutuhan masyarakat dirasakan oleh seluruh masyarakat sehingga menimbulkan keterbatasan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan mereka yang semakin beraneka ragam. Demikian pula majunya cara berfikir masyarakat akan mendorong masyarakat untuk menghasilkan dan memperoleh barang-barang dan jasa-jasa yang selanjutnya dapat digunakan untuk pemenuhan kebutuhan masing-masing individu. Apalagi seiring dengan perkembangan zaman menuntut masyarakat untuk bisa memprediksi akan kebutuhan di masa yang akan datang dan bagaimana pemenuhannya.

Salah satu cara yang bisa dilakukan untuk mempersiapkan pemenuhan kebutuhan di masa yang akan datang adalah dengan cara berinvestasi. Investasi dapat didefinisikan sebagai penundaan konsumsi sekarang untuk digunakan di dalam produksi yang efisien selama periode waktu yang tertentu.¹

Menurut Mahmud Thoha, investasi adalah “menanamkan atau menempatkan aset, baik berupa harta maupun dana, pada sesuatu yang diharapkan akan memberikan hasil pendapatan atau meningkatkan nilainya di masa mendatang”². Beberapa jenis investasi yaitu tabungan dan deposito, obligasi,

¹Jogiyanto Hartono, *Teori Portofolio dan Analisis Investasi*, (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2008), h. 5.

²Mahmud Thoha dkk, *Investasi Syariah: Implementasi Konsep Pada Kenyataan Empirik* (Yogyakarta: Kreasi Wacana , 2008), h. 383.

saham/stock, membuka usaha baru, property, logam mulia, kolektibel, pasar berjangka dan reksadana.³

1. Tabungan dan deposito

Tabungan adalah bentuk investasi yang paling sederhana, praktis dan mudah, kemudian didukung dengan likuiditas dan kemudahan pengambilan sewaktu-waktu. Bank juga relative sangat aman, karena hingga kini simpanan di Bank dijamin pemerintah. Di Bank Konvensional tabungan juga menawarkan bunga bergantung pada jenis simpanannya, dengan prinsip semakin besar dan lama penyimpanan umumnya semakin besar pula bunganya. Lain halnya dengan tabungan syariah yang menawarkan system bagi hasil sesuai dengan kesepakatan antara pihak bank dengan nasabah. Deposito sendiri mirip dengan tabungan. Namun, dengan jangka waktu tertentu bunga yang ditawarkan di deposito relative lebih tinggi dari bunga tabungan. Namun, bila deposito diambil sebelum jangka waktunya maka akan dikenakan penalti.

2. Obligasi

Obligasi adalah surat utang dengan jangka waktu tertentu. Obligasi diterbitkan oleh perusahaan, pemerintah atau pun lembaga lainnya. Imbalan dari obligasi adalah modal pokok investasi plus kupon bunga. Kupon bunga ini besarnya sudah ditentukan sekian persen dari umumnya lebih tinggi dari suku bunga bank atau pun surat berharga lain yang dianggap aman, mengingat resiko obligasi yang relatif lebih tinggi. Pembayaran kupon bunga dilakukan secara berkala, misalnya 3 bulan atau 6 bulan atau tahunan. Pembayaran pokok investasi sendiri dilakukan saat obligasi jatuh tempo, yaitu tanggal dimana obligasi bebas masa berlakunya.

3. Saham/stock

Saham merupakan bukti kepemilikan (ekuitas) bukan surat utang. Membeli saham berarti memiliki sebagian dari

³Frento T. Suharto, *Harga Emas Naik atau Turun Kita Tetap Untung*, (Jakarta: PT.Elex Media KomputindoKompasGramedia, 2013), h.

perusahaan, artinya juga anda berbagi resiko dengan emiten (penerbit saham). Bila emiten mendapat laba, sebagian akan diberikan kepada pemegang saham dalam bentuk deviden.

4. Membuka Usaha Baru

Membuka usaha baru juga merupakan bentuk dari investasi. Alasan mengapa orang membuka usaha baru, selain potensi hasil yang tak terhingga juga agar bisa melakukan pekerjaan yang benar-benar disukai, mengembangkan kreatifitas individual dan juga mencapai kemandirian financial. Perlu diingat bahwa resiko membuka usaha baru relative besar, kerugian usaha bisa sampai pada kebangkrutan yang bisa lebih dari menghabiskan modal. Selain itu dibutuhkan juga dedikasi waktu, keterampilan, keseriusan, determinasi, dan mungkin juga bakat.

5. Properti

Salah satu pilihan yang relative aman, selama tidak ada risiko gejolak politik maka rumah/tanah tak akan berkurang, Juga potensi hasil investasinya yang berupa nilai jual yang terus meningkat dan hasil dari sewa. Berinvestasi di property memerlukan jumlah dana yang relative besar dan juga komitmen jangka panjang, Karena meski nilainya akan terus meningkat, kendala likuiditas yaitu penjualan kembali properti yang tidak mudah dan memakan waktu yang lama.

6. Logam Mulia

Pembelian perhiasan seperti emas juga bisa menjadi sarana investasi, selain dijual kemabali dengan mudah, harga emas juga terus meningkat dari waktu ke waktu, walaupun harga jualnya lebih rendah dan nilai guna yang telah dipakai. Pembelian emas juga melindungi dari depresiasi mata uang, karena harga emas meningkat seiring dengan inflasi, hal ini mirip dengan menyimpan dana dalam bentuk valuta asing, keduanya sama-sama melindungi dari resiko penurunan mata uang.

7. Kolektibel

Investasi dalam bentuk benda-benda koleksi seperti karya seni, meskipun banyak pertimbangan non-ekonomi dalam investasi di bidang ini. Namun, perlu diingat bahwa nilai

untuk barang kolektive meskipun cenderung naik tapi tak terukur, dan juga kendalali kudiditas dimana sulit menjual kembali dan memperkirakan nilai jualnya.

8. Pasar Berjangka

Pasar ini muncul dari timbulnya transaksi forward, yaitu transaksi dilakukan dari hari ini tetapi pembayaran dan penyerahan komoditas dilakukan dikemudian hari yang telah ditetapkan. Transaksi ini melindungi pembeli dan penjual dari fluktuasi harga yang tidak diharapkan. Perbedaan waktu antara transaksi dan penyerahan komoditas yang bisa sampai berbulan-bulan dimanfaatkan oleh spekulan untuk memperdagangkan kontrak forward tersebut. Spekulan ini tidak memproduksi, mengonsumsi produk tersebut, kontrak diperdagangkan dengan harapan keuntungan dari fluktuasi harga di masa datang akibat perubahan pasokan. Pasar berjangka ini semula hanya diproduksi komoditas. Namun, kemudian meluas kepasar modal, pasar uang, dan valas.

9. Reksadana

Bagi seorang yang ingin investasi di pasar ruang atau pasar modal tetapi tidak mempunyai keahlian atau tidak mempunyai waktu dapat berinvestasi di reksadana. Reksadana adalah wadah yang menghimpun dana dari para investor untuk kemudian dikelola oleh manajer investasi keberbagai instrument investasi. Instrumen investasi yang bisa dipilih ada bermacam-macam misalnya obligasi, saham atau campuran antara obligasi dan saham. Selain itu reksa dana berbasis instrument utang jangka pendek yang jatuh temponya kurang dari 1 tahun yaitu reksadana pasar uang.

Kecenderungan saat ini, ternyata banyak sekali orang yang menginvestasikan uangnya dalam bentuk emas. Hal ini didukung oleh pernyataan Direktur SDM Antam Hari Widjanto bahwa yang paling banyak penjualannya pada Oktober dan November. Biasanya 500 kilogram perbulan kini naik 80 persen

jadi 800 kilogram per bulan.⁴ Investasi emas selain mudah untuk segera diuangkan, nilainya juga relatif stabil akan melindungi harta kekayaan seseorang dari inflasi yang membuat nilai mata uang melemah. Mayoritas memilih investasi emas untuk tujuan mengamankan kekayaannya, mempertahankan nilai beli di masa depan, mencukupi rencana masa depan, ditambah lagi tingginya likuiditas emas sehingga mudah dijual kapan saja saat kita memerlukan dana, bukan seperti investasi properti misalnya.

Namun keinginan untuk memiliki emas sebagai alat investasi jangka panjang sering kali terkendala dengan kemampuan seseorang untuk membeli emas tersebut. Pendapatan yang diperoleh sebagian masyarakat tidak mencukupi untuk berinvestasi emas ini menuntut sebuah solusi yang dapat membantu masyarakat.

Untuk menjawab permasalahan tersebut Bank Syariah Mandiri (BSM) meluncurkan produk BSM cicil emas. Produk cicil emas tersebut merupakan produk kepemilikan emas kepada masyarakat. BSM cicil emas memberi kesempatan masyarakat memiliki emas batangan dengan cara mencicil.

Cicil emas merupakan unit bisnis BSM untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian dan kepemilikan emas berupa lantakan (batangan). Jenis emas yang dibiayai berupa emas batangan dengan minimal jumlah gram adalah 10 gram dan maksimal 250 gram baik yang diproduksi PT Aneka Tambang (Antam) dan toko atau produsen emas lainnya.

Dalam hal ini BSM menggarap segmen ritel dalam pengembangannya. Pasalnya, pangsa pasar pada segmen ini dinilai masih terbuka dan memiliki potensi. Hal ini ditandai dengan jumlah nasabah cicil emas dari awal peluncuran produknya sudah mencapai lebih dari 5 ribu nasabah hingga Juni 2014. Dengan omzet yang menunjukkan pertumbuhan dari Rp 69,13 Miliar pada Januari 2014 menjadi 76, 93 Miliar per Juni 2014 (year to date) atau

⁴Lona Olavia, “*Harga Minyak Dunia Turun, Investasi Emas Makin Diminati*”, dalam *Berita Satu.com*, (Selasa, 25 November 2014).

naik 11, 28 persen. Pernyataan tersebut disampaikan oleh Senior Executive Vice President Pembiayaan Ritel BSM, Edwin Dwidjajanto.⁵

Namun angka pertumbuhan produk cicil emas tidak terlihat pada BSM Cabang Pematangsiantar. Minat untuk melakukan cicil emas oleh masyarakat kota Pematangsiantar dinilai sangat minim. Hal ini dapat dilihat pada data nasabah cicil emas di BSM Cabang Pematang siantar tahun 2013 jumlah nasabah cicil emas berjumlah 7 orang, pada tahun 2014 jumlah nasabah cicil emas 3 orang. Kesimpulan dari tabel di atas adalah bahwa jumlah nasabah cicil emas di BSM Cabang Pematangsiantar dari awal produk di luncurkan yaitu tahun 2013 sampai penelitian berlangsung untuk data awal dilakukan hanya berjumlah 10 orang. Menurut Officer cicil emas BSM Cabang Pematangsiantar, target yang ingin dicapai tahun 2014 adalah 1,2 Milyar. Namun pencapaian BSM Cabang Pematangsiantar adalah 123 Juta. Jika dipersentasikan hanya tercapai 10, 25 persen dari target pencapaian. Ini menjadi bukti rendahnya minat terhadap produk cicil emas di BSM Cabang Pematangsiantar, bertolak belakang dengan kondisi yang diberitakan secara akumulasi oleh Senior Executive Vice President Pembiayaan Ritel BSM, Edwin Dwidjajanto sebelumnya.

Produk cicil emas yang diluncurkan oleh BSM memberi kesempatan kepada masyarakat yang tidak memiliki modal cash (tunai) tetapi berkeinginan untuk berinvestasi emas. Selain itu investasi emas juga memiliki daya tarik lain yaitu mudah dicairkan (likuiditas tinggi), serta tahan lama. Kelebihan-kelebihan ini seharusnya menjadi alasan mengapa cicil emas berpotensi untuk dikembangkan dan semakin ditingkatkan peminatnya.

Ditinjau dari segi usia produk, cicil emas tergolong produk baru. Karena itulah pengetahuan masyarakat mengenai produk tersebut masih rendah. Ini menjadi salah satu faktor yang

⁵Agung Sasongko, “*BSM Perkuat Bisnis Gadai dan Cicil Emas*”, dalam *Republika Online*, (Senin, 27 Oktober 2014).

menjadi persepsi awal mengapa minat mencicil emas di Bank Syariah Mandiri (BSM) cabang Pematangsiantar dinilai rendah. Berdasarkan hal tersebut, penelitian tentang faktor penyebab rendahnya minat masyarakat mencicil emas (studi kasus di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pematangsiantar) menarik untuk dilakukan.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dari penelitian ini adalah faktor apa yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat mencicil emas di BSM Cabang Pematangsiantar ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisa faktor penyebab rendahnya minat masyarakat mencicil emas di BSM Cabang Pematangsiantar.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis, dapat memberikan pengetahuan yang lebih mendalam mengenai faktor penyebab rendahnya minat masyarakat mencicil emas.
2. Bagi Perusahaan, dengan melihat hasil dari analisis data diharapkan dapat memberikan informasi mengenai faktor penyebab rendahnya minat masyarakat mencicil emas
3. Bagi pihak lain, dapat dijadikan sebagai acuan ataupun penambah referensi khususnya untuk mengkaji topik-topik yang berkaitan dengan rendahnya minat masyarakat mencicil emas.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORITIS

A. Landasan Teori

1. Emas

a. Pengertian Emas

Emas adalah sejenis logam yang memiliki nilai sangat tinggi. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) emas adalah “logam mulia berwarna kuning yang dapat ditempa dan dibentuk, biasa dibuat perhiasan seperti cincin, kalung.”⁶

Ciri fisik emas menurut Marzuqi Yahya dalam bukunya *Jurus Cerdas Investasi Emas* yaitu emas merupakan logam yang memiliki karakter unik. Logam ini agak lunak, namun tidak mudah patah. Warnanya kuning tua mengkilat memantulkan cahaya. Emas tidak rusak oleh proses oksidasi, tidak kalah oleh cairan asam, dan tidak berkarat. Walaupun berusia ratusan tahun, emas tidak akan rusak meskipun terendam air, tertanam di dalam tanah yang dalam, terkena panas matahari, dan kehujanan. Karakter-karakter ini lah yang menjadikan emas sebagai bahan yang paling banyak dicari untuk dijadikan perhiasan. Jika ada perhiasan emas yang kelihatan kusam dan berkarat, itu semata karena bahan campurannya yang teroksidasi.

Dengan sedikit campuran tembaga dan perak, emas akan menjadi lebih kuat sehingga mudah dibentuk menjadi cincin, liontin, dan giwang. Setelah campuran tersebut dihitung kadarnya, lalu dilebur dalam suhu di atas 1000°C di sebuah cawan khusus selama beberapa saat sambil diaduk sampai merata. Campuran emas, tembaga, dan perak tersebut dicetak menjadi bentuk persegi dan dibuat sebuah lempengan kecil yang siap dibentuk menjadi berbagai macam perhiasan. Emas dengan kadar di bawah 80% akan memiliki sifat lebih keras. Semakin rendah kadar emasnya, semakin sulit emas dibengkokkan atau diubah bentuknya. Emas dengan kadar 60% sampai dengan 80%

⁶Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008), h. 365.

memiliki karakter yang ideal untuk dijadikan perhiasan karena masih tetap mudah dibentuk dan tidak mudah bengkok.

Perhiasan emas dapat dibuat dengan cara diukir dengan tingkat akurasi mikro. Setelah emas dipipihkan menjadi sebuah lempengan, lubang dan cerukan yang sangat kecil bisa diukir dengan kikir khusus. Emas campuran itu juga bisa dibentuk menjadi kawat dengan diameter sebesar rambut dengan cara di-*urut* dengan alat khusus. Kawat emas yang panjang itu digulung seperti sebuah pegas, kemudian dipotong kecil-kecil. Potongan kecil-kecil emas ini secara otomatis membentuk huruf “O” dengan sedikit celah terbuka sehingga bisa dirangkai menjadi rantai atau kalung emas.⁷

Menurut Joko Salim dalam bukunya *Jangan Investasi Dinar sebelum Baca Buku Ini* bentuk emas adalah sebagai berikut:⁸

1. Emas Perhiasan

Biasanya, emas perhiasan dibeli dengan tujuan mempercantik penampilan. Kebanyakan wanita yang membeli jenis emas ini.

2. Emas Batangan

Kepemilikan emas secara fisik berikutnya adalah emas batangan. Untuk ukuran yang masih di bawah 250 gram, emas hanya berbentuk mirip dengan “chip” kartu telepon genggam, mungil dan tipis, dilengkapi dengan kertas kecil yang merupakan sertifikat dari PT Antam-disebut dengan istilah “mint” atau cetakan kecil. Sementara untuk emas bobot 250 gram ke atas, PT Antam menyediakan besaran 1 Kilogram dan 12,5 Kilogram yang disebut dengan “cast”. Spesifikasi emas yang disediakan PT. Antam dapat dilihat sebagaiberikut:⁹

Tabel 1. Spesifikasi Emas dari PT. Antam

⁷Marzuki Yahya, *Jurus Cerdas Investasi Emas*, (Jakarta: Laskar Aksara, 2012), h. 2.

⁸Joko Salim, *Jangan Investasi Dinar sebelum Baca Buku Ini*, (Jakarta: Transmedia Pustaka, 2011), h. 53.

⁹Ella Syafputri, *Investasi Emas, Dinar & Dirham*, (Depok: Penebar Plus +, 2012), h. 54.

Berat (gram)	Ketebalan (mm)	Dimensi (mm)
1	0,51	13 x 7,8
2	0,75	15,6 x 9,4
2,5	0,83	16,7 x 10
3	1,03	16,7 x 10
4	0,83	20,5 x 12,3
5	1,09	20,5 x 12,3
10	1,22	27,5 x 16,5
25	2,07	33,2 x 20
50	2,53	42,5 x 25,5
100	3,73	50 x 30
250	3,11	83,3 x 50
1.000	8,85	118 x 53,7
12.500	42,0	238 x 78

Sumber: Buku *Investasi Emas, Dinar & Dirham*. Karangan Ella Syafputri.

3. Emas Koin

Emas koin mempunyai beberapa bentuk yang biasanya diperdagangkan untuk tujuan koleksi, tabungan, ataupun sebagai alat tukar.

4. Emas Granul

Emas ini berbentuk butiran yang biasa digunakan dengan tujuan dilebur menjadi emas bentuk lain. Biasanya, emas ini dibeli oleh pihak toko emas dan untuk membeli emas jenis ini, berat minimumnya adalah 5 kilogram.

b. Sejarah Perdagangan Emas di Indonesia

Indonesia yang biasa disebut sebagai Nusantara memiliki potensi pertambangan emas yang sangat besar dan tersebar di pulau-pulau mulai Sumatera sampai Papua. Perburuan emas telah banyak dilakukan oleh penjelajah dan pedagang dari Eropa hingga mereka menjajah kerajaan-kerajaan di Nusantara. Eksplorasi emas di Indonesia oleh perusahaan asing bahkan masih berlangsung sampai saat ini.

Perdagangan emas di Indonesia juga telah banyak memiliki perkembangan. Dahulu, emas hanya dimiliki oleh keluarga kerajaan kuno. Setelah penjelajah dan pedagang Eropa datang, emas banyak dieksplorasi dan diperdagangkan hingga

sekarang. Secara umum, perdagangan emas di Indonesia berjalan secara konvensional antar penambang emas dengan mengepul emas. Setelah emas dikumpulkan dalam jumlah cukup banyak, segera di jual kembali ke toko emas atau ke pengrajin perhiasan emas.

Cara perdagangan emas seperti itu terus berlanjut sampai muncul industri yang membutuhkan emas sebagai bahan bakunya, diantaranya adalah industri spare part atau komponen-komponen elektronik. Dengan semakin banyak industri yang menggunakan emas sebagai bahan bakunya maka kebutuhan emas di Indonesia semakin meningkat dan menuntut adanya bursa berjangka yang memperdagangkan emas secara kontrak.

Pada 1970-an, beberapa perusahaan pialang berdiri dengan istilah *commision house*. Namun, dikarenakan pengawasan yang nyaris tidak ada, transaksi yang dilakukan pedagang besar banyak yang tidak disalurkan ke bursa di luar negeri. Bahkan, ada salah satu *commision house* yang menyatakan bangkrut dan tidak mengembalikan uang para pedagang.

Pemerintah melalui Menteri Perdagangan pun segera menutup perizinan *comission house* di Indonesia pada tahun 1977. Meski demikian, pemerintah tetap menganggap bahwa bursa berjangka tetap dibutuhkan di Indonesia.

Desakan dari pedagang yang sangat membutuhkan keberadaan bursa berjangka di Indonesia semakin membangun keyakinan pemerintah untuk segera menyusun peraturan untuk berjalannya bursa berjangka dengan baik dan benar di Indonesia. Peraturan Pemerintah No. 35 Tahun 1982 tentang Bursa Komoditi dan Keppres No. 80 Tahun 1982 tentang Pendirian dan pokok-pokok organisasi dan bursa komoditi dikeluarkan. Pada tahun yang sama (1982) pemerintah segera membentuk badan Badan Pelaksana Bursa Komoditi (BAPEBTI dengan satu P), yaitu badan di bawah Departemen Perdagangan yang memiliki kewenangan menyelenggarakan bursa komoditi. Selama 1982-1991, BAPEBTI masih melakukan fungsi sebagai pelaksana perdagangan fisik komoditi dan menyediakan sarana informasi, muatan dan ruang kapal, dan lelang-lelang sambil

menyiapkan penyelenggaraan perdagangan kontrak berjangka komoditi. BAPEBTI juga melaksanakan berbagai kajian dan studi kelayakan yang didukung lembaga internasional, seperti UNCTAD di bank dunia.

Pada bulan desember 1997, desakan untuk segera membuka bursa berjangka semakin kuat dari pedagang dan pihak-pihak yang sangat membutuhkan bursa berjangka. Lahirlah Undang-Undang No.32 tahun 1997 tentang perdagangan Berjangka dan Komoditi . Berdasarkan Undang-Undang ini, BAPEBTI berubah menjadi BAPPEBTI (dengan dua P) yang merupakan singkatan dari Badan Pengawas Perdagangan Berjangka dan Komoditi. Pada bulan November 2000, izin usaha perusahaan pengelola bursa berjangka diterbitkan, yaitu PT. Bursa Berjangka Jakarta (BBJ). Desember 2000, BBJ pertama kali membuka perdagangan kontak *crude palm oil/ olein/minyak kelapa sawit* dan kopi robusta. Segera setelah peresmian dua komoditi dilakukan, menyusul 16 kontrak berjangka yang meliputi komoditi pertanian, pertambangan, mata uang asing, dan indeks. Emas adalah salah satu komoditi yang paling banyak diminati pedagang.

Kontrak emas yang diperdagangkan di BBJ telah memberi banyak fungsi kepada investor, pedagang dan pelaku industri yang membutuhkan emas sebagai bahan bakunya. Fungsi-fungsi itu antara lain:¹⁰

- 1) Sebagai sarana lindungi nilai terhadap naik turunnya harga emas
- 2) Saran berinvestasi untuk mendapatkan keuntungan dari pergerakan harga emas
- 3) Sebagai pengganti kontrak berjangka IDR terhadap USD yang belum ada karena pergerakan emas Indonesia sangat dipengaruhi oleh pergerakan IDR/ USD dan pergerakan mata uang USD sendiri.
- 4) Emas sebagai sarana investasi untuk mendapatkan keuntungan dari pergerakan IDR terhadap USD.

¹⁰Yahya, *Jurus Cerdas Investasi Emas*, h. 10.

- 5) Sebagai tambahan alternatif investasi bagi *speculan* untuk meraih keuntungan di luar produk-produk obligasi, pasar saham, dan pasar keuangan.
- 6) Emas di BBJ menjadi referensi harga emas nasional agar masyarakat mengetahui harga emas sebenarnya dan tidak menjualnya dengan harga jauh di bawah harga pasaran internasional.
- 7) Memberi manfaat kepada pengrajin dan pedagang emas yang membutuhkan pasokan emas yang tetap dan pasti, dengan harga yang pasti pula, yaitu dengan melakukan *hedge* atau lindung nilai. Kemudahan ini berdampak semakin tingginya pertumbuhan industri emas dalam negeri yang pada akhirnya menambah devisa bagi negara.

Karena yang diperdagangkan adalah sebuah kontak berjangka komoditi emas, tentu harus ada penyerahan pada tanggal jatuh temponya. Emas yang harus diserahkan tersebut adalah emas dengan kemurnian 99,99 % dalam bentuk balok dimana *refinery*-nya diakui oleh London Bullion Market Association (LBMA) dari dalam atau luar negeri. LBMA hanya mengakui *refinery* emas dari PT. ANTAM, Tbk.

c. Investasi Emas

Kata Investasi merupakan kata adopsi dari bahasa Inggris, yaitu *investment*, kata *invest* sebagai kata dasar dari *investment* memiliki arti menanam. Dalam kamus istilah pasar modal dan keuangan kata Investasi diartikan sebagai penanaman uang atau modal dalam suatu perusahaan atau proyek untuk tujuan memperoleh keuntungan.¹¹ Investasi juga berarti berkomitmen untuk menggunakan aset yang ada sekarang dalam periode waktu tertentu guna mendapatkan keuntungan yang lebih dari aset yang sekarang.¹²

Sedangkan perspektif syariah konsep investasi selain sebagai pengetahuan juga bernuansa spiritual karena menggunakan norma syariah, sekaligus merupakan hakikat dari

¹¹Nurul Huda & Mustafa Edwin Nasution, *Investasi pada Pasar Modal Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2008, Cet. ke-2), h. 7.

¹²Elekson Marojahan, *Step By Step "Main" Reksa Dana untuk Pemula*, (Jakarta: Cemerlang Publisng, 2014), h. 3.

sebuah ilmu dan amal, oleh karenanya investasi sangat dianjurkan bagi setiap muslim. Hal tersebut dijelaskan dalam Al-Qur'an surah al-Hasyr ayat 18 yang artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertaqwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”(Al-Hasyr: 18)¹³

Pada ayat tersebut Allah SWT memerintahkan kepada manusia untuk mempersiapkan hari esok. Ayat ini dapat dikaitkan dengan kegiatan investasi, dimana investasi bertujuan untuk mempersiapkan hari esok (masa tua).

Dewasa ini, emas diburu oleh para investor untuk dijadikan sebagai sarana investasi. Berikut kelebihan-kelebihan emas sebagai sarana investasi:¹⁴

1. Keamanan (*Security*)

Investasi emas aman dari biaya administrasi, pajak, dan lain sebagainya. Lain halnya jika menyimpan uang di bank, akan dikenakan biaya administrasi dan pajak bunga sekitar 20%. Selain itu, tingkat suku bunga bank rendah dan jaminannya pun terbatas. Sementara itu, bila menyimpan uang di lembaga investasi lainnya, tentu harus membayar biaya broker, administrasi, pajak dan lain sebagainya.

2. Perlindungan (*Protection*)

Investasi dapat melindungi aset dari inflasi dan deflasi. Sebab, emas tahan terhadap inflasi. Sementara itu, jika menyimpan aset dalam bentuk investasi lain, kemungkinan untuk terkena dampak inflasi sangat besar.

3. Mudah dicairkan (*likuiditas tinggi*)

Saat membutuhkan uang maka yang dilakukan adalah mencairkan sebagian investasi yang ada. Namun, tidak semua jenis investasi dapat dicairkan dengan mudah. Karena minatnya terbatas, diperlukan waktu lebih dari satu

¹³Ahmad Tohaputra, *Al-Qur'an dan Terjemahannya (ayat pojok bergaris)*, (Semarang: Asy-Syifa, 1998), h. 437.

¹⁴Rulli Kusnandar, *Cara Cerdas Berkebun Emas*, (Jakarta Selatan: Trans Media Pustaka, 2010), h.13.

hari untuk mencairkan investasi dalam bentuk properti, saham, obligasi, kendaraan, barang seni, dan lain sebagainya. Selain itu, dapat dijual juga sesuai kebutuhan. Bahkan, akan bisa meraup keuntungan karena nilai emas selalu mengikuti harga pasaran Internasional yang terus menguat. Dan ketika membutuhkan dana mendadak, emas bisa digadaikan ke lembaga pegadaian dan menebusnya kembali. Dengan demikian, emas tersebut akan tetap kembali kepada pemiliknya.

4. Tahan Lama

Berbagai jenis investasi seperti surat berharga, kendaraan, properti, dan karya seni akan hilang nilainya apabila terbakar, terendam air, atau terkena bencana alam. Sementara itu, walaupun terbakar, terendam air, atau terkena bencana alam, nilai emas masih tetap sama seperti semula. Oleh karena itu, emas disebut-sebut sebagai logam yang tahan terhadap segala macam cuaca. Bahkan emas hanya akan meleleh jika dipanaskan dengan suhu di atas 1083°C . Selain itu, meskipun telah berubah bentuk (karena meleleh), kemurnian dan massa emas bersifat tetap. Sehingga emas tersebut masih bernilai tinggi dan laku untuk dijual.

5. Terjangkau oleh semua kalangan

Saat ini, harga emas sekitar 400 ribu per g. Dengan demikian, dengan modal uang kurang dari 200 ribu dapat berinvestasi emas dengan berat 0,5 g.

6. Mudah dipindahkan

Emas merupakan suatu barang yang bernilai tinggi yang mudah dibawa dan mudah ketika ingin memindahkannya. Ketika merasa tidak aman di satu tempat misalnya.

7. Aset yang bisa dipegang

Apabila menipkan aset kepada orang lain atau lembaga keuangan, tentu memerlukan waktu untuk mengurus proses pencairannya. Sedangkan emas dapat disimpan di rumah, sehingga tidak perlu bergantung kepada orang lain.

2. Jual Beli (*Bai'*)

a. Pengertian Jual Beli (*Bai'*)

Jual beli menurut bahasa artinya menukar sesuatu dengan sesuatu, sedangkan menurut *syara'* artinya menukar harta dengan harta menurut cara-cara tertentu (*'aqad*).¹⁵

Di dalam al-Qur'an Allah SWT. Berfirman yang artinya:

"Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba"(Qs. Al-Baqarah: 275)¹⁶

Pada ayat tersebut jelas dikatakan bahwa Allah SWT menghalalkan kegiatan jual beli. Beberapa ketentuan jual beli (*bai'*), yaitu:¹⁷

- 1) Jual beli yang sah dan mengikat berakibat berpindahnya kepemilikan objek jual beli.
- 2) Jual beli yang batal tidak berakibat berpindahnya kepemilikan.
- 3) Barang yang telah diterima pembeli dalam jual beli yang batal adalah barang titipan.
- 4) Pembeli harus mengganti barang yang telah diterima di atas, jika barang itu rusak karena kelalaiannya.
- 5) Jika barang yang harus diganti itu tidak ada di pasar, maka pembeli harus mengganti dengan uang seharga barang tersebut pada saat penyerahan.
- 6) Dalam jual beli yang fasad, masing-masing pihak mempunyai hak untuk membatalkan akad jual beli.
- 7) Jika pembeli telah mengubah barang yang telah diterimanya, ia tidak mempunyai hak untuk membatalkan akad jual beli.
- 8) Dalam hal pembatalan jua beli fasad, jika harga telah dibayar dan diterima oleh penjual, maka pembeli mempunyai hak untuk menahan barang yang dijual sampai penjual mengembalikan uangnya.

¹⁵Moh. Rifa'i, *Fiqih Islam*, (Semarang: PT. Karya Toha Putra, 1978), h.402

¹⁶Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Yayasan Penyelenggara Penterjemah / Pentafsir Al-Quran, 2004)

¹⁷Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2010), h. 136

- 9) Jual beli yang memenuhi syarat dan rukunnya adalah sah.
- 10) Jual beli yang sah tidak dapat dibatalkan.
- 11) Dalam jual beli yang belum menimbulkan hak dan kewajiban (*ghayr lazim*), penjual dan pembeli memiliki hak pilihan (*khiyar*) untuk membatalkan jual beli itu.
- 12) Jual beli yang dilakukan oleh pihak yang tidak cakap hukum adalah sah jika mendapat izin dari pemilik barang atau wakilnya.
- 13) Persyaratan yang berlaku pada jual beli juga berlaku pada barter.

Syarat khusus yang dikaitkan dengan akad jual beli dipandang sah dan mengikat jika menguntungkan salah satu pihak, jual beli tersebut dipandang sah, sedangkan persyaratannya batal.

b. Unsur Jual Beli (Bai')

Unsur jual beli terdiri atas:¹⁸

- 1) Pihak-pihak, yaitu pihak-pihak yang terikat dalam perjanjian jual beli terdiri atas penjual, pembeli, dan pihak lain yang terlibat dalam perjanjian tersebut.
- 2) Objek, yaitu terdiri atas benda yang berwujud maupun yang tidak berwujud, yang bergerak maupun yang tidak bergerak, dan yang terdaftar maupun yang tidak terdaftar.
- 3) Kesepakatan, (i) kesepakatan dapat dilakukan dengan tulisan, lisan, dan isyarat. (ii) kesepakatan memiliki makna hukum yang sama. (iii) kesepakatan dilakukan untuk memenuhi kebutuhan dan harapan masing-masing pihak, baik kebutuhan hidup maupun pengembangan usaha. Ketika terjadi perubahan akad jual beli akibat perubahan harga, akad terakhir yang dinyatakan berlaku.

Ada beberapa ketentuan mengenai objek jual beli (*bai'*). Yaitu:¹⁹

- 1) Syarat objek yang diperjualbelikan adalah:
 - a) Barang yang diperjualbelikan harus sudah ada.
 - b) Barang yang diperjualbelikan harus dapat diserahkan.

¹⁸*Ibid*, h.139.

¹⁹*Ibid*, h. 137.

- c) Barang yang diperjualbelikan harus berupa barang yang memiliki nilai/harga tertentu.
 - d) Barang yang diperjualbelikan harus halal.
 - e) Barang yang diperjualbelikan harus diketahui oleh pembeli.
 - f) Kekhususan barang yang diperjualbelikan harus diketahui.
 - g) Penunjukan dianggap memenuhi syarat kekhususan barang yang diperjualbelikan jika barang itu ada di tempat jual beli.
 - h) Sifat barang yang dapat diketahui secara langsung oleh pembeli tidak memerlukan penjelasan lebih lanjut.
 - i) Barang yang dijual harus ditentukan secara pasti pada waktu akad.
- 2) Jual Beli dapat dilakukan terhadap:
- a) Barang yang terukur menurut porsi, jumlah, berat dan panjang, baik berupa satuan atau keseluruhan.
 - b) Barang yang ditakar atau ditimbang sesuai jumlah yang telah ditentukan, sekalipun kapasitas dari takaran dan timbangan tidak diketahui.
 - c) Satuan komponen dari barang yang sudah dipisahkan dari komponen lain yang telah terjual.
- 3) Beberapa hal yang termasuk dalam jual beli, sekalipun tidak disebutkan secara tegas dalam akad, adalah:
- a) Dalam proses jual beli biasanya disertakan segala sesuatu yang menurut adat setempat biasa berlaku dalam barang yang dijual, meskipun tidak secara spesifik dicantumkan.
 - b) Sesuatu yang dianggap sebagai bagian dari suatu barang yang dijual.
 - c) Barang-barang yang dianggap bagian dari benda yang dijual.
 - d) Sesuatu yang termasuk dalam pernyataan yang dinyatakan pada saat akad jual beli, termasuk hal yang dijual.
 - e) Tambahan hasil dari barang yang dijual yang akan muncul kemudian setelah berlakunya akad dan sebelum

serah terima barang dilaksanakan, menjadi milik pembeli.

Beberapa ketentuan mengenai tempat dan syarat pelaksanaan jual beli (*bai'*), yaitu:²⁰

- 1) Tempat jual beli adalah tempat pertemuan pihak-pihak dalam melaksanakan akad jual beli.
- 2) Penjual dan pembeli mempunyai hak *khiyar*/pilih selama berada di tempat jual beli, sejak *ijab* dilakukan hingga berakhirnya pertemuan tersebut.
- 3) *Ijab* menjadi batal jika salah satu pihak menunjukkan ketidaksungguhan dalam mengungkapkan *ijab* dan kabul baik dalam perkataan maupun perbuatan, sehingga tidak alasan untuk melanjutkan jual beli.
- 4) *Ijab* dianggap batal apabila penjual menarik kembali pernyataan *ijab* sebelum pembeli mengucapkan pernyataan kabul.
- 5) Perubahan *ijab* sebelum kabul membatalkan *ijab* yang pertama.

c. Kesepakatan Penjual dan Pembeli

Berikut ini beberapa ketentuan pada kesepakatan antara penjual dan pembeli, yaitu:²¹

- 1) Penjual dan pembeli wajib menyepakati nilai objek jual beli yang diwujudkan dalam harga.
- 2) Penjual wajib menyerahkan objek jual beli sesuai dengan harga yang telah disepakati.
- 3) Pembeli wajib menyerahkan uang atau benda yang setara nilainya dengan objek jual beli.
- 4) Jual beli terjadi dan mengikat ketika objek jual beli diterima pembeli, sekalipun tidak dinyatakan secara langsung.
- 5) Penjual boleh menawarkan penjualan barang dengan harga borongan, dan persetujuan pembeli atas tawaran itu mengharuskannya untuk membeli keseluruhan barang dengan harga yang disepakati.

²⁰*Ibid*, h. 139.

²¹*Ibid*, h.137.

- 6) Pembeli tidak boleh memilah-milah benda dagangan yang diperjualbelikan dengan cara borongan dengan maksud membeli.
- 7) Penjual dibolehkan menawarkan beberapa jenis barang dagangan secara terpisah dengan harga yang berbeda.

Mengenai serah terima barang, ada beberapa ketentuan, yakni sebagai berikut:²²

- 1) Setelah akad disetujui, pembeli wajib menyerahkan uang seharga barang kepada penjual, dan penjual terikat untuk menyerahkan barang yang dijualnya kepada pembeli.
- 2) Pembeli berhak atas barang.
- 3) Penjual berhak atas uang.
- 4) Tata cara penyerahan bergantung pada sifat, jenis dan/atau kondisi barang yang dijual tersebut.
- 5) Tata cara penyerahan wajib memperhatikan kebiasaan dan kepatutan dalam masyarakat.
- 6) Jika pembeli berada pada pelataran, atau di tanah yang akan dijual, atau jika pembeli dari jarak dekat bisa melihat sebidang lahan atau tempat tersebut, setiap izin yang diberikan oleh penjual untuk menerima penyerahan barang dianggap sebagai penyerahan barang tersebut.
- 7) Dalam pembayaran tunai, penjual berhak menahan barang sampai pembeli membayar keseluruhan harga yang telah disepakati
- 8) Dalam penjualan secara borongan, penjual berhak menahan sebagian atau seluruh barang yang belum dilunasi tanpa mengubah harga dari setiap jenis barang.
- 9) Hak penahanan barang hilang ketika penjual menyerahkan barang yang dijualnya sebelum menerima pembayaran.
- 10) Hak penahanan barang hilang ketika penjual mengalihkan hak untuk menerima pembayaran harga barang yang dijual dari pembeli kepada orang lain dengan persetujuan pembeli mengenai pengalihan hak ini.
- 11) Penjual tidak memiliki hak penahanan barang dalam penjualan secara kredit.

²²*Ibid*, h. 138

- 12) Hak penahanan barang hilang apabila penjual meminta pembeli menanggihkan pembayaran barang yang dijual dengan pembayaran tunai.
- 13) Barang yang sudah dijual melalui akad tanpa syarat harus diserahkan pada tempat barang itu berada pada saat jual beli berlangsung.
- 14) Pembeli memiliki hak memilih untuk membatalkan akad atau menerima barang di tempat barang itu berada pada saat akad jual beli, jika ia baru menerima informasi mengenai tempat barang tersebut setelah selesai proses akadnya.
- 15) Pembeli harus menerima barang di tempat yang sesuai dengan apa yang telah dipersyaratkan dalam akad.
- 16) Seluruh komponen biaya yang terkait dengan jual beli dibebankan kepada para pihak berdasarkan kesepakatan.
- 17) Jika dalam akad tidak ditentukan pihak-pihak yang berkewajiban untuk menanggung komponen-komponen jual beli, pihak yang berkewajiban menanggungnya ditetapkan berdasarkan kebiasaan.
- 18) Jika barang yang dijual itu rusak ketika masih berada pada tanggungan penjual sebelum diserahkan kepada pembeli, harta tersebut masih harta milik penjual dan kerugian itu ditanggung oleh penjual.
- 19) Jika barang yang dijual rusak setelah diserahkan kepada pembeli, tidak ada pertanggung jawabanyang dibebankan kepada penjual, dan kerugian yang ditimbulkannya menjadi tanggungan pembeli.
- 20) Jika pembeli jatuh pailit setelah membeli barang yang dibelinya kemudian meninggal dunia, namun belum membayarnya, penjual boleh menuntut pembeli untuk mengembalikan barang yang telah dijualnya.
- 21) Jika pembeli meninggal dan jatuh pailit sebelum penerimaan barang yang dibeli dan sebelum pembayaran, penjual mempunyai hak untuk menahan barangnya.
- 22) Ahli waris pembeli berhak meneruskan atau membatalkan jual beli yang telah dilakukan pembeli.
- 23) Jika penjual jatuh pailit setelah menerima pembayaran tetapi belum menyerahkan barang yang dijual kepada

pembeli, barang tersebut dianggap barang titipan kepunyaan pembeli yang ada di tangan penjual.

- 24) Pembeli berhak mengambil barang yang telah dibelinya dan pihak lain tidak bisa mengintervensi hal tersebut.
- 25) Jika pembeli telah menerima barang dan harganya telah disepakati, kemudian barang itu rusak atau hilang, ia harus membayar harga barang tersebut.
- 26) Jika barang yang rusak atau hilang dijumpai di pasaran, ia harus mengganti dengan barang yang sama.

Dalam keputusan Fatwa Dewan Syariah Nasional dinyatakan bahwa jual beli emas secara tidak tunai itu boleh (*mubah*), selama emas tidak menjadi alat tukar yang resmi (uang), baik melalui jual beli biasa atau jual beli murabahah. Akan tetapi, dalam transaksi ini ada tiga batasan dan ketentuan sebagai berikut:²³

1. Harga jual (*tsaman*) tidak boleh bertambah selama jangka waktu perjanjian meskipun ada perjanjian waktu setelah jatuh tempo
2. Emas yang dibeli dengan pembayaran tidak tunai boleh dijadikan jaminan (*rahn*).
3. Emas yang dijadikan jaminan sebagaimana yang dimaksud di angka dua tidak boleh diperjualbelikan atau dijadikan objek akad lain yang menyebabkan perpindahan kepemilikan.

Penjual dan pembeli dapat mengakhiri akad jual beli. Mengakhiri akad jual beli dilaksanakan dengan kesepakatan para pihak.

3. Cicil

a. Pengertian Cicil

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) cicil adalah “bayar sedikit demi sedikit.”²⁴

b. Cicil Emas

Cicil emas adalah suatu produk kepemilikan emas kepada masyarakat oleh lembaga keuangan dalam hal ini adalah

²³Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 77/DSN/MUI/V/2010 tentang *Jual Beli Emas secara Tidak Tunai*

²⁴Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, h. 266.

Bank Syariah Mandiri dengan cara mencicil (angsur). Dalam ekonomi islam cicil (angsuran/kredit) adalah pembiayaan. Pembiayaan investasi diberikan kepada nasabah untuk keperluan investasi dan keperluan penambahan modal. Berikut ciri-ciri pembiayaan investasi:²⁵

1. Pengadaan barang-barang modal
2. Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah
3. Berjangka waktu menengah dan panjang.

c. Akad pada Cicil Emas

Akad yang digunakan pada pembiayaan kepemilikan emas adalah murabahah dengan jaminan diikat dengan rahn (gadai).

1) Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dengan penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu.²⁶

Syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi murabahah meliputi hal-hal sebagai berikut:²⁷

- a) Jual beli murabahah harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki (hak kepemilikan telah berada di tangan si penjual). Artinya, keuntungan dan resiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah. Ketentuan ini sesuai dengan kaidah, bahwa keuntungan yang terkait dengan resiko dapat mengambil keuntungan.
- b) Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal dan biaya-biaya lain yang lazim dikeluarkan dalam jual beli pada suatu komoditas, semuanya harus diketahui oleh pembeli saat transaksi. Ini merupakan suatu syarat sah murabahah.

²⁵Gita Danuprata, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), h.

²⁶Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, h. 532.

²⁷Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2012), h. 137.

- c) Adanya informasi yang jelas tentang keuntungan, baik nominal maupun persentase sehingga diketahui oleh pembeli sebagai salah satu syarat sah murabahah.
- d) Dalam sistem murabahah, penjual boleh menetapkan syarat pada pembeli untuk menjamin kerusakan yang tidak tampak pada barang, tetapi lebih baik syarat seperti itu tidak ditetapkan, karena pengawasan barang merupakan kewajiban penjual disamping untuk menjaga kepercayaan yang sebaik-baiknya.

Mardani mengutip pendapat Ascarya dalam buku *Akad dan Produk Perbankan Syariah* persyaratan minimum akad murabahah menurut fiqh adalah sebagai berikut:²⁸

Tabel 2. Persyaratan Minimum Akad Murabahah Menurut Fiqh

No	Kategori	Persyaratan
1.	Syarat	Menggunakan judul dengan mencantumkan akad ' <i>Murabahah</i> '.
2.	Syarat	Menyebutkan hari dan tanggal akad dilakukan.
3.	Syarat	Menyebutkan pihak yang bertransaksi dan/atau yang mewakilinya.
4.	Rukun	Menetapkan bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli.
5.	Rukun	Menetapkan harga beli, harga jual dan tingkat keuntungan.
6.	Rukun	Menetapkan jenis dan ukuran barang yang akan dibeli oleh nasabah.
7.	Syarat	Menetapkan jangka waktu dan cara bayar.
8.	Syarat	Menetapkan waktu pengiriman barang yang dibeli.
9.	Syarat	Menetapkan bahwa nasabah adalah pihak yang berutang apabila pembayaran tidak tunai.
10.	Kesepakatan	Menetapkan sanksi bagi nasabah

²⁸*Ibid*, h. 138

		apabila lalai membayar pada waktunya.
11.	Kesepakatan	Menetapkan tindakan yang dilakukan apabila terjadi <i>force majeure</i> .
12.	Kesepakatan	Menetapkan jaminan (tambahan) apabila diperlukan.
13.	Kesepakatan	Menetapkan sanksi-sanksi apabila diperlukan.
14.	Kesepakatan	Menetapkan Badan Arbitrase Syariah sebagai tempat penyelesaian apabila terjadi sengketa.
15.	Rukun	Ditandatangani oleh kedua pihak yang bertransaksi.

Sumber: Buku *Fiqh Ekonomi Syariah*. Karangan Mardani

Ketentuan murabaha kepada nasabah, yaitu:²⁹

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan untuk meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- 7) Jika uang muka memakai kontrak '*urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:

²⁹Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, h. 533.

- a) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
- b) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Pembiayaan murabahah yang umum dipraktikkan oleh perbankan syariah di Indonesia memiliki perbedaan dengan konsep klasik murabahah. Perbedaan karakteristik pokok pembayaran murabahah dalam literatur klasik dan praktik di Indonesia dapat dilihat pada sebagai berikut:³⁰

Tabel 3. Perbandingan Karakteristik Pokok Pembiayaan Murabah Dalam Literatur Klasik Dan Praktik Di Indonesia

Karakteristik Pokok	Praktek Klasik	Praktik di Indonesia
Tujuan Transaksi	Kegiatan jual beli	Pembiayaan dalam rangka penyediaan fasilitas/barang
Tahapan Transaksi	Dua tahap	Satu tahap
Proses transaksi	(i) Penjual membeli barang dari produsen (ii) Penjual menjual barang kepada pembeli	Bank selaku penjual dapat mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari produsen untuk dapat kembali kepada nasabah
Status kepemilikan barang pada saat akad	Barang telah dimiliki penjual pada saat akad penjualan dengan	Barang belum jelas dimiliki penjual saat akad penjualan dengan pembeli

³⁰Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2012), h. 221.

	pembeli	dilakukan
Perhitungan tingkat marjin	(i) Perhitungan laba menggunakan biaya transaksi riil (real transactionary cost)	(i) Perhitungan menggunakan benchmark atas rate yang berlaku dalam pasar uang
	(ii) Perhitungan laba merupakan <i>lumpsum wholesale</i>	(ii) Perhitungan laba menggunakan per annum (per tahun) dan dihitung berdasarkan (outstanding) pembiayaan
Sifat pemasaran barang oleh nasabah	- Tidak tertulis - Dua pendapat: mengikat dan tidak mengikat	Tertulis dan mengikat
Pengungkapan harga pokok dan margin	Harus transparan	Harus transparan
Tempo	Sangat pendek	Jangka panjang (1-5 tahun)
Cara Pembayaran transaksi jual-beli	Cash dan carry	Dengan cicilan
Kolateral	Tanpa Kolateral	Ada kolateral/jaminan tambahan

Sumber: Buku Akad & Produk Bank Syariah. Karangan Ascarya

2) Rahn

Rahn adalah penyerahan barang sebagai jaminan untuk mendapatkan utang.³¹ *Rahn* secara etimologis. Berarti *tsubut* (tetap) dan *dawam* (kekal, terus menerus). Adapun *rahn* secara terminologis adalah menjadikan harta benda sebagai jaminan utang agar utang itu dilunasi (dikembalikan), atau dibayarkan harganya jika tidak dapat mengembalikannya.³²

Kemudian dalam Al-Quran surah Al-Baqarah ayat 283 Allah SWT menjelaskan tentang jaminan (*rahn*) yang artinya:

“*Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang)*” (Al-Baqarah: 283).

Ayat di atas menjelaskan bagaimana prosedur dalam bertransaksi secara tidak tunai. Allah memerintahkan ketika transaksi secara tidak tunai (cicil) terjadi, hendaknya yang melakukan cicil menyerahkan suatu barang sebagai jaminan atas hutangnya kepada yang berpiutang.

Rukun *Rahn* sebagai berikut:³³

- a) *Shighat* (ijab qabul);
- b) *Al-'aqidan* (dua orang yang melakukan akad *Ar-rahn*), yaitu pihak yang mengagunkan (*ar-rahin*) dan yang menerima agunan (*al-murtahin*);
- c) *Al-ma'qud 'alaih* (yang menjadi objek akad), yaitu barang yang diagunkan (*al-marhun*) dan utang (*al-marhun bih*).

Selain ketiga ketentuan dasar tersebut, ada ketentuan tambahan yang disebut syarat, yaitu harus ada *qabdh* (serah terima).

Ketentuan akad *rahn*, yaitu:³⁴

- 1) *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *marhun* (barang) sampai semua utang *rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi.

³¹Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, h. 679.

³²Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, h. 289.

³³Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, h. 686.

³⁴Ibid, h. 684.

- 2) *Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *rahin*. Pada prinsipnya, *marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *murtahin* kecuali seizin *rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.
 - 3) Pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *rahin*, namun dapat dilakukan juga oleh *murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *rahin*.
 - 4) Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
 - 5) Penjualan *marhun* yang dilakukan dengan ketentuan:
 - a) Apabila jatuh tempo, *murtahin* harus memperingatkan *rahin* untuk segera melunasi utangnya.
 - b) Apabila *rahin* tetap tidak dapat melunasi utangnya, *marhun* dijual paksa/dieksekusi melalui lelang sesuai syariah.
 - c) Hasil penjualan *marhun* digunakan untuk melunasi utang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.
 - d) Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *rahin* dan kekurangannya menjadi kewajiban *rahin*.
- Ketentuan dalam penyimpan harta *rahn*:³⁵
- 1) Penerima gadai dapat menyimpan sendiri harta gadai atau pada pihak ketiga
 - 2) Kekuasaan penyimpanan harta gadai sama dengan kekuasaan penerima harta gadai.
 - 3) Penyimpanan harta gadai tidak boleh menyerahkan harta tersebut baik kepada pemberi gadai maupun kepada penerima gadai tanpa izin dari salah satu pihak.
 - 4) Harta gadai dapat dititipkan kepada penyimpan yang lain jika penyimpan yang pertama meninggal, dengan persetujuan pemberi dan penerima gadai.

³⁵*Ibid*, h. 685

- 5) Pengadilan dapat menunjuk penyimpan harta gadai jika pemberi dan penerima gadai tidak sepakat.
- 6) Pemberi gadai bertanggung jawab atas biaya penyimpanan dan pemeliharaan harta gadai, kecuali ditentukan lain dalam akad.

Pembatalan akad *rahn* dengan ketentuan sebagai berikut:³⁶

- 1) Akad gadai dapat dibatalkan bila harta gadai belum dikuasai oleh penerima gadai.
- 2) Penerima gadai dengan kehendak sendiri dapat membatalkan akad gadainya.
- 3) Pemberi gadai tidak dapat membatalkan akad gadainya tanpa persetujuan dan penerima gadai.
- 4) Pemberi gadai dan penerima gadai dapat membatalkan akad gadainya melalui kesepakatan.
- 5) Penerima gadai boleh menahan harta gadai setelah pembatalan akad gadai sampai utang yang dijamin oleh harta gadai itu dibayar lunas.
- 6) Pemberi gadai boleh mengadakan akad gadai secara sah dalam kaitan dengan sejumlah uang dari dua penerima gadai, dan harta gadai itu menjamin kedua utang itu.

4. Minat

a. Pengertian Minat

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Minat adalah “kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu; gairah; keinginan”.³⁷ Apabila konsumen mempunyai minat untuk membeli suatu barang, maka konsumen tersebut akan menunjukkan sikap positif dan perasaan senang terhadap barang tersebut, sehingga konsumen akan memanifestasikan minat tersebut dengan perilaku membeli.³⁸

³⁶*Ibid*

³⁷Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar bahasa Indonesia Pusat Bahasa*, h. 916.

³⁸Devonalita Agusli dan Yohanes Sondang Kuto, “Analisa Pengaruh Dimensi Ekuitas Merek terhadap Minat Beli Konsumen Hotel Midtown Surabaya” dalam *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, Vol.1, No.2 (2013), h. 3.

b. Minat Cicil Emas

Minat terhadap cicil emas berarti adanya kecenderungan dan keinginan untuk berinvestasi emas namun dilakukan dengan pembayaran cicil (tidak *cash*). Hal ini dikarenakan kurangnya modal untuk memperoleh emas dengan cara *cash* misalnya.

Beberapa alasan yang menjadi pertimbangan sehingga seseorang berminat dalam berinvestasi emas adalah sebagai berikut:³⁹

1. Emas merupakan komoditas yang unik
Emas merupakan benda langka. Selain itu, emas merupakan satu-satunya komoditas yang ditimbun. Meskipun emas dibuat menjadi perhiasan, benda tersebut juga tetap akan disimpan (ditimbun). Sementara itu, komoditas lain selalu diproses untuk dijadikan barang konsumsi.
2. Emas tidak dapat dimanipulasi oleh kebijakan pemerintah
Saat ini, ketika hampir seluruh negara di dunia mengalami inflasi, termasuk Indonesia, emas kian bernilai. Emas sebagai mata uang alternatif memiliki keunggulan, yaitu tidak dimanipulasi oleh kebijakan pemerintah.
3. Emas merupakan alternatif uang kertas.
Dolar terkena super inflasi karena terus menerus dicetak untuk melunasi utang negara. Dari bulan ke bulan, daya beli dolar pun mengalami penurunan. Sehingga rupiah pun mengalami inflasi. Sebab utang Indonesia di beli oleh pihak barat dalam bentuk dolar. Maka apabila AS down, Indonesia pun ikut down. Melihat kondisi tersebut, para investor mengalihkan investasinya dalam bentuk investasi emas.
4. Daya beli emas bersifat abadi
Nilai dolar sangat tidak stabil karena ditentukan oleh faktor manusia. Sedangkan, nilai emas sangat stabil karena tidak dapat dipengaruhi oleh faktor manusia. Sebab, emas ditentukan oleh faktor alam dan Tuhan. Oleh sebab itu,

³⁹Andi F. Chandra, *Berkebun Uang dengan Investasi Logam Mulia & Batu Permata*. (Yogyakarta: PT. Niaga Swadaya, 2011), h. 13.

harga emas dari dulu sampai sekarang tetap stabil. Dengan demikian emas dijadikan sebagai patokan ekonomi.

5. Nilai emas dipatok oleh pasar

Nilai uang kertas ditentukan oleh BI atau bank sentral. Sementara itu, nilai emas ditentukan oleh pasar. Dengan begitu emas dapat dijadikan sebagai sarana investasi.

c. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Memiliki Emas

Seseorang yang memiliki emas berarti telah melakukan investasi dalam bentuk emas. Pada dasarnya motif berinvestasi, baik terhadap produk maupun terhadap tempat atau penyalur menjualnya, dapat dibedakan atas pengaruh atau pertimbangan apakah investasi itu bersifat rasional atau emosional. Motif investasi yang bersifat rasional umumnya adalah motif fungsional. Motif investasi yang bersifat emosional adalah motif sosial psikologis.⁴⁰

1) Motif investasi terhadap produk yang sifatnya rasional adalah investasi yang dilakukan dengan pertimbangan yang rasional, misalnya karena barang tersebut lebih murah, tahan lama, bermutu baik, dan dapat dipercaya.

Motif investasi terhadap tempat atau penyalur yang menjual produk yang sifatnya rasional adalah investasi yang dilakukan pada suatu tempat atau penyalur, karena tempat atau penyalur tersebut harganya relatif murah misalnya, atau karena pelayanannya baik dan lokasinya tepat.

2) Motif investasi terhadap produk yang sifatnya emosional adalah sesuatu yang mendorong orang untuk berinvestasi produk tanpa pertimbangan dan alasan rasional. Investasi yang dilakukan dengan maksud mengikuti orang lain atau agar ia berbeda dengan orang lain dan adanya perasaan bangga.

Motif investasi karena tempat atau penyalur produk itu, yang sifatnya emosional adalah investasi yang dilakukan pada suatu tempat atau penyalur, karena tempat atau

⁴⁰SofjanAssauri, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep & Strategi*, Cetakan ke-11, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2011), h.125.

penyalur tersebut hanya menjual produk-produk yang terbaik dengan merek tertentu, atau penyalur itu diketahui banyak orang sebagai yang terbaik.⁴¹

Sementara Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi minat beli antara lain:⁴²

1. Faktor psikis yang merupakan faktor pendorong dari dalam diri konsumen, yaitu motivasi, persepsi, pengetahuan, keyakinan dan sikap.
2. Faktor sosial yang merupakan proses dimana perilaku seseorang dipengaruhi oleh keluarga, status social dan kelompok acuan.
3. Faktor pemberdayaan bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, promosi dan juga distribusi.

B. Kajian Terdahulu

No	Judul	Penulis	Variabel	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1.	Jual Beli Emas Secara tidak Tunai (Kajian terhadap Fatwa DSN MUI Nomor 77/DSN-MUI/V/2010)	Chairul Afnan (2013).	Variabel yang digunakan adalah jual beli emas secara tidak tunai dan fatwa DSN MUI nomor 77/DSN-MUI/V/2010.	Menggunakan analisis data kualitatif dengan metode deduktif-induktif .	Hasil penelitiannya adalah bahwa jual beli emas secara tidak tunai adalah boleh oleh DSN-MUI selama emas tidak menjadi alat tukar atau <i>tsaman</i> .
2.	Minat Masyarakat	Dila Larantika	Variabel yang digunakan	Rancangan penelitian yang	Hasil penelitian menunjukkan

⁴¹Ibid, h. 127.

⁴²Dila Larantika, “Minat Masyarakat terhadap Jual-Beli emas di Pegadaian Syariah di Cabang Cinere” (Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2010), h. 13.

	terhadap Jual Beli Emas di Pegadaia n Syariah.	(2010).	adalah minat masyaraka t dan jual beli emas.	digunakan adalah metode analisa statistik deskriptif . Data yang dikumpulka n penulis adalah kualitatif kemudian diolah menjadi kuantitatif.	n minat masyarakat terhadap produk jual beli emas yang ditawarkan oleh pegadaian syariah karena merupakan investasi yang aman dan sesuai syariah serta terjamin kualitas emasnya.
3.	Motivasi dan Motif Konsume n Membeli dan Investasi LM Antam di Surabaya	Stephan ie Ingrid Gejali	Variabel yang digunakan adalah motivasi, motif konsumen membeli, dan investasi.	Menggunak an pendekatan penelitian kualitatif dengan metode analisis <i>exploratory research.</i>	Hasil penelitian menyatakan bahwa yang menjadi motivasi dan motif adalah <i>objective, utilitarian,r enforcemen t, identificatio n, dan expressive.</i>

Adapun perbedaan yang terdapat dengan penelitian penulis sendiri adalah dalam hal ini penulis akan melakukan penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya minat masyarakat mencicil emas di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pematangsiantar dimana variabel yang digunakan juga berbeda. Pendekatan penelitian yang dilakukan menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data dengan melakukan wawancara secara mendalam kepada responden yang terkait. Adapun metode analisis yang digunakan adalah pendekatan yang berbentuk studi kasus.

C.Kerangka Pemikiran

Dalam rangka pemenuhan kebutuhan hidup di masa yang akan datang, dengan kondisi ekonomi yang tidak bisa diduga-duga menuntut manusia untuk lebih cerdas lagi dalam menghadapinya. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan investasi.

Salah satu bentuk investasi yang sedang diminati saat ini adalah investasi emas. Keuntungan berinvestasi emas adalah selain sifatnya yang liquid (mudah diuangkan), emas juga cenderung stabil nilainya. Seseorang yang telah memiliki emas berarti telah melakukan investasi dalam bentuk emas.

Permasalahan timbul ketika ingin membeli emas tetapi tidak memiliki uang *cash* (kekurangan modal). Inilah yang menjadi motivasi Bank Syariah Mandiri untuk meluncurkan suatu produk yang selanjutnya disebut cicil emas. Keuntungan membeli produk cicil emas adalah tidak harus memiliki modal besar (uang *cash*) dengan jangka waktu dua sampai lima tahun telah bisa memiliki emas.

Namun demikian keuntungan tersebut bukanlah satu-satunya pertimbangan seseorang ketika ingin membeli suatu produk. Dalam islam ketika hendak mengkonsumsi hal yang dipertimbangkan adalah pencapaian masalah. Hal ini sesuai dengan rasionalitas islami bahwa setiap pelaku ekonomi selalu ingin meningkatkan masalah yang diperolehnya.

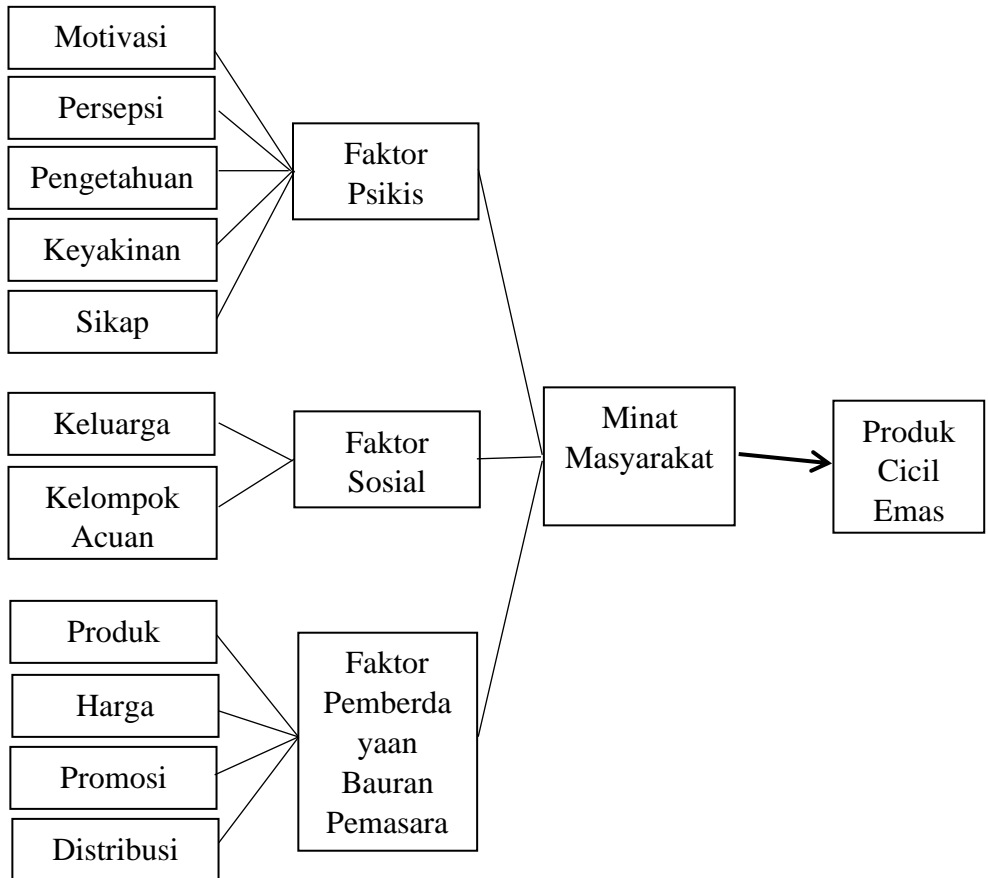
Bebebeapa faktor yang dapat mempengaruhi minatbeliantara lain:

1. Faktor psikis yang merupakan fakto rpendorong dari dalam diri konsumen, yaitu motivasi, persepsi, pengetahuan, keyakinandansikap.
2. Faktor sosial yang merupakan proses dimana perilaku seseorang dipengaruhi oleh keluarga, status social dan kelompok acuan.
3. Faktor pemberdayaan bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, promosi dan juga distribusi.

Kehendak seseorang untuk membeli atau memiliki suatu barang/jasa bisa muncul karena faktor kebutuhan ataupun faktor keinginan. Kebutuhan ini terkait dengan segala sesuatu yang harus dipenuhi agar suatu barang berfungsi secara sempurna. Keinginan adalah segala yang terkait dengan hasrat atau harapan seseorang jika dipenuhi belum tentu akan meningkatkan kesempurnaan fungsi manusia ataupun suatu barang.

Dengan demikian hubungan minat masyarakat terhadap produk cicil emas dapat digambarkan sebagaimana ditunjukkan oleh gambar 1.

Gambar 1: Kerangka Teoritis Pemikiran



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung pada pengamatan manusia dalam kekhasannya sendiri.⁴³

Penelitian kualitatif umumnya bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif, dilakukan dengan situasi yang wajar (natural setting) dan data dikumpulkan umumnya bersifat kualitatif.⁴⁴

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pematangsiantar yang terletak di Jalan Perintis Kemerdekaan No.1 Pematangsiantar.

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah sesuatu yang diteliti baik orang, benda, ataupun lembaga (organisasi) . Subjek penelitian pada dasarnya adalah yang akan dikenai kesimpulan hasil penelitian. Di dalam subjek penelitian inilah terdapat objek penelitian.⁴⁵ Informan sebagai subjek penelitian yang dipilih adalah seorang officer cicil emas yaitu Nazli Lestari dan tiga orang masyarakat kota pematangsiantar yaitu Kristian Hasugian, Pardomuan R., dan Erik Firmansyah. Subjek yang diteliti adalah produk cicil emas di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pematangsiantar.

Teknik penentuan informan yang digunakan adalah *nonprobability sampling* yakni teknik sampling yang memberi peluang yang sama bagi setiap anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel (informan) berdasarkan keputusan dari peneliti

⁴³Noeng Muhajir, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, edisi IV, (Jogjakarta: Rake Sarasin, 2000)

⁴⁴Azhari Akmal Tarigan, at.al., *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Medan: La-Tansa Press, 2011), h. 19.

⁴⁵Ruslam Ahmadi, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2014), h.36.

sendiri. Jenis *nonprobability sampling* yang digunakan yakni *sampling convenience* yakni teknik penentuan sampel berdasarkan kemudahan menemui informan yaitu siapa saja yang paling mudah ditemui oleh peneliti.

D. Tahap-tahap Penelitian

Proses penelitian ini pada dasarnya berbentuk siklus, akan tetapi dapat dibedakan adanya dua tahap utama (sesuai dengan sifat/karakteristik kegiatan), seperti berikut:

Pertama, tahap melakukan eksplorasi terfokus dengan melakukan wawancara mendalam. *Kedua*, tahap mengecek hasil/temuan penelitian dengan melakukan studi dokumentasi.

1. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah sebagai berikut:

a) Wawancara mendalam (*indepht interview*)

Merupakan suatu cara untuk mendapatkan data atau informasi dengan tanya jawab secara langsung pada orang yang mengetahui tentang objek yang diteliti. Dalam hal ini adalah dengan officer cicil emas dan masyarakat kota Pematangsiantar mengenai faktor-faktor penyebab rendahnya minat masyarakat mencicil emas serta yang berkaitan tentang penelitian ini.

b) Studi Dokumentasi

Yaitu dengan mempelajari dokumen-dokumen perusahaan yang berupa laporan data transaksi cicil emas yang sifatnya bukan rahasia.

2. Instrumen Penelitian

Peneliti merupakan instrumen utama dalam penelitian ini (sesuai dengan karakteristik penelitian kualitatif itu sendiri). Dalam penelitian ini, peneliti sendiri yang terjun langsung ke lapangan, tidak digunakan tenaga pengumpulan data di luar peneliti.

E. Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara dan

studi dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori.⁴⁶

Ada empat teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian kualitatif ini, yaitu:⁴⁷

1) Analisis Domain (*Domain Analysis*)

Analisis domain digunakan untuk menganalisis gambaran objek penelitian secara umum atau ditingkat permukaan, namun relatif utuh tentang objek penelitian tersebut. Hasil dari analisis penelitian ini hanya ditargetkan untuk memperoleh gambaran seutuhnya dari objek yang diteliti.

2) Analisis Taksonomis (*Taksonomis Analysis*)

Analisis taksonomis terfokus pada domain-domain tertentu, kemudian memilih domain tersebut menjadi sub-sub domain serta bagian-bagian yang lebih khusus dan terperinci. Analisis taksonomis menghasilkan analisis yang terbatas pada satu domain tertentu dan hanya berlaku pada satu domain tersebut.

3) Analisis Komponensial (*Componential Analysis*)

Analisis komponensial digunakan untuk menganalisis unsur-unsur yang memiliki hubungan-hubungan yang kontras satu sama lain dengan domain-domain yang telah ditentukan untuk dianalisis secara lebih terperinci.

4) Analisis Tema (*Themes analysis*)

Analisis Tema digunakan untuk menemukan hubungan-hubungan yang terdapat pada domain-domain tertentu.

Dari uraian di atas, keempat analisis data yang disebutkan pertama dilakukan secara simultan di saat pengumpulan data di lapangan. Analisis domain dipergunakan pada tahap eksplorasi menyeluruh, sedangkan analisis taksonomis dan komponensial dipergunakan pada tahap eksplorasi terfokus. Analisis data yang terakhir (analisis tema)

⁴⁶Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2008), h. 19.

⁴⁷Burhan Bungin, *Analisi Data Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persda, 2012), h. 85.

dilakukan setelah kegiatan pengumpulan dan analisis data di lapangan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum PT.BSM Cabang Pematangsiantar

a. Sejarah Berdiri

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk dipangung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitulasi sebagian bank-bank Indonesia. Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT Bank Dagang Negara dan PT mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya merger dengan beberapa bank lain seperti mengundang investor asing.⁴⁸

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai pemilik mayoritas baru BSB. Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk tim pengembangan perbankan syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang

⁴⁸Profil Bank Syariah Mandiri (BSM), www.syariahamandiri.co.id, diunduh pada tanggal 23 April 2015

bank umum untuk melayani transaksi syariah (dual banking system).⁴⁹

Tim pengembangan perbankan syariah memandang bahwa pemberlakuan UU termasuk merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank Syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam akta notaris: Sutjipto, SH, No.23 tanggal 8 September 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP/DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.⁵⁰

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

Adapun Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pematangsiantar berlokasi di Jl. Perintis Kemerdekaan No.1, nomor telepon (0622) 435858 dan nomor Fax (0622) 435848. Lokasi ini cukup strategis karena berada di sekitar pusat kota

⁴⁹*Ibid*

⁵⁰*Ibid*

Pematangsiantar, sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat atau pedagang yang menjadi target pasar.⁵¹

b. Produk dan Jasa Bank Syariah Mandiri (BSM)

Adapun produk dana dan jasa yang ditawarkan Bank Syariah Mandiri (BSM) terdiri dari produk penghimpunan dana (*Funding*), produk jasa dan produk pembiayaan.⁵²

1) Produk Penghimpunan Dana (*Funding*)

- a) *Tabungan BSM*, yaitu tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan penyetoran dapat dilakukan setiap saat di jam kerja perusahaan atau juga melalui ATM.
- b) *Tabungan BSM Dollar*, yaitu tabungan dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM.
- c) *Tabungan Investa Cendekiawan BSM*, yaitu tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.
- d) *Tabungan Berencana BSM (TACANA)*, yaitu tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan sesuai akad.
- e) *Tabungan Simpatik BSM*, yaitu tabungan berlandaskan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.
- f) *Tabungan Qurban BSM*, yaitu tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu nasabah dalam merencanakan ibadah dan aqiqah. Pelaksanaan tabungan ini bekerja sama dengan Badan Amil Qurban.
- g) *Deposito BSM*, yaitu investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah *mudharabah muthlaqah*.

⁵¹Bank Syariah Mandiri (BSM), *Profile BSM Cabang Pematangsiantar*. Pematangsiantar: PT.BSM, 2014

⁵²*ibid*

- h) *Deposito BSM Valas*, yaitu investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang dollar yang dikelola berdasarkan prinsip syariah *mudharabah muthlaqah*.
- i) *Giro BSM*, yaitu sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudian transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*. Dengan prinsip ini, dana giro nasabah diperlukan sebagai titipan yang dijaga keamanan dan ketersediaannya setiap saat guna membantu kelancaran transaksi usaha.
- j) *Giro BSM Valas*, yaitu sarana penyimpanan dana dalam mata uang dollar untuk kemudian transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.
- k) *Giro BSM Singapore Dollar*, yaitu sarana penyimpanan dana dalam mata uang *Singapore Dollar* untuk kemudian transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.
- l) *Giro BSM Euro*, yaitu sarana penyimpanan dana dalam mata uang Euro untuk kemudian transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.

2) **Produk Jasa**

- a) *BSM Card*, yaitu fasilitas jasa berupa kartu yang dapat digunakan untuk melakukan transaksi perbankan melalui ATM dan mesin debit (*EDC/ Electronic Dana Capture*). Dengan menggunakan *BSM Card* maka nasabah mendapatkan kemudahan untuk tarik tunai di seluruh *ATM BSM*, *ATM Mandiri*, *ATM Bersama*, dan *ATM Prima*. Nasabah juga dapat berbelanja di *merchant-merchant* yang menyediakan mesin *EDC Prima*, *BCA*, dan *EDC Mandiri*.
- b) *BSM Mobile Banknig GPRS*, yaitu layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui *mobile phone* (handphone) berbasis *GPRS*. Layanan ini dapat diaplikasikan di semua jenis *SIM Card* dan ponsel yang menggunakan teknologi *GPRS*. Layanan ini juga dilengkapi dengan fitur spesial transfer *real time* ke 83 bank dan transaksi ke bukan pemegang rekening.

- c) *BSM Net Banking*, yaitu layanan transaksi perbankan (non tunai) melalui internet yang memiliki pengamanan berlapis untuk setiap transaksi yang dilakukan di *BSM Net Banking* ini.
- d) *Sentra Bayar BSM*, yaitu layanan pembayaran beragam tagihan pelanggan seperti telepon, ponsel, listrik, dan lain-lain.
- e) *PPBA* (Pembayaran melalui Menu Pemindahbukuan di ATM), yaitu layanan pembayaran tagihan institusi (lembaga pendidikan, asuransi, lembaga khusus, lembaga keuangan non bank) melalui menu pemindahbukuan di ATM yang diperuntukkan bagi individu perorangan dan perusahaan / badan hukum.
- f) *BSM Electronic Payroll (ePay roll)*, yaitu layanan administrasi pembayaran gaji karyawan suatu institusi secara aman, mudah dan fleksibel.
- g) *Kliring BSM*, yaitu merupakan penagihan warkat bank lain dimana lokasi bank tertariknya berada dalam satu wilayah kliring.
- h) *BSM RTGS (Real Time Gross Settlement)*, yaitu jasa transfer uang valuta rupiah antar bank baik dalam satu kota maupun dalam kota yang berbeda secara *real time*. Hasil transfer efektif dalam hitungan menit.
- i) *BSM Safe Deposit Box*, yaitu layanan penyimpanan benda berharga, dokumen, dan lain-lain yang ditempatkan di ruangan yang dilengkapi sistem pengamanan.

3) **Produk Pembiayaan**

- a) *Edukasi BSM*, yaitu pembiayaan kepada calon pelajar dalam mendapatkan dana pendidikan yang dibutuhkan. Pembiayaan ini diberikan tanpa agunan dan angsuran yang ringan dibandingkan dengan produk tanpa agunan sejenis dengan menggunakan prinsip syariah dengan akad *ijarah*.
- b) *MMOB (Mudharabah Muqayyadah On Balance Sheet)*, yaitu fasilitas pembiayaan dengan alokasi sumber dana yang terikat (spesifik) dari pemilik dana (*shahibul maal*)

yang memiliki target investasi sesuai dengan keinginan dan meringankan beban operasional karena administrasi dan monitoring dilakukan oleh bank.

- c) *BSM Customer Network Financing* (Modal Kerja). Yaitu pembiayaan fasilitas pembiayaan modal kerja yang diberikan kepada nasabah (agen, *dealer*, dan sebagainya) untuk pembelian persediaan/inventory barang dari rekanan (ATPM, produsen/distributor, dan sebagainya) yang menjalin kerjasama dengan bank.
- d) *Dana Berputar*, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja sementara dan bukan untuk *permanent working capital*. Bersifat *self liquidating* seiring dengan menurunnya aktivitas bisnis pada periode terkait. Dengan pembiayaan ini, nasabah dapat memanfaatkan pembiayaan bank secara optimal sesuai dengan kebutuhan riil dengan cara melakukan penarikan sesuai dengan kebutuhan dan dapat menanggulangi kesulitan likuiditas nasabah terutama kebutuhan dana jangka pendek berdasarkan prinsip syariah akad *musyarakah*.
- e) Pembiayaan kepada Koperasi Karyawan untuk Para Anggotanya (*PKPA*), yaitu penyaluran pembiayaan melalui koperasi karyawan untuk pemenuhan kebutuhan konsumen para anggotanya (kolektif) yang mengajukan pembiayaan kepada koperasi karyawan. Pola penyaluran yang dipergunakan adalah *executing* (kopkar sebagai nasabah), sedangkan proses pembiayaan dari kopkar kepada anggotanya dilakukan dan menjadi tanggung jawab penuh kopkar.
- f) *BSM Implan*, yaitu pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan/kopkar yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok). BSM Implan dapat mengkomodir kebutuhan pembiayaan bagi para anggota koperasi karyawan atau karyawan perusahaan, misalnya dalam hal perusahaan tersebut tidak memiliki koperasi karyawan, koperasai karyawan belum berpengalaman dalam

kegiatan simpan pinjam, atau perusahaan dengan jumlah karyawan terbatas.

- g) *Pembiayaan Griya BSM*, yaitu pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumtif), baik berupa baru atau bekas di lingkungan *developer* maupun *non developer*, dengan sistem *murabahah*.
- h) *Pembiayaan Griya BSM Optima*, yaitu pembiayaan pemilikan rumah dengan tambahan benefit berupa adanya fasilitas pembiayaan tambahan yang dapat diambil nasabah pada waktu tertentu sepanjang *coverage* atas agunannya masih dapat *mengcover* total pembiayaannya dan dapat memperhitungkan kecukupan *debt to service ratio* nasabah. Pembiayaan yang dapat dikategorikan sebagai *Pembiayaan Griya BSM Optima* adalah pembiayaan untuk pembelian rumah tinggal (konsumer) yang telah bersertifikat, baik baru maupun bekas di lingkungan *developer* maupun *non developer*, dan memungkinkan bagi nasabah untuk menambah fasilitas pembiayaannya guna pemenuhan kebutuhan konsumer lainnya sepanjang *DSR* dan *coverage* atas agunannya masih *mengcover* total pembiayaannya.
- i) *Pembiayaan Griya BSM Bersubsidi*, yaitu pembiayaan untuk pemilikan atau pembelian rumah sederhana sehat (RS Sehat/RSH) yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan fasilitas subsidi uang muka dari pemerintah. Akad yang digunakan adalah akad *murabahah*. Akad *murabahah* adalah akad jual beli anatarabank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepekati.
- j) *Pembiayaan Umrah*, yaitu pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umrah. Namun, tidak terbatas untuk tiket, akomodasi dan persiapan biaya umrah lainnya dengan akad *ijarah*.

- k) *Pembiayaan Griya BSM DP 0%*, yaitu pembiayaan untuk pembelian rumah tinggal (konsumer), *developer* maupun *non developer* tanpa dipersyaratkan adanya uang muka bagi nasabah (nilai pembiayaan 100% dari nilai taksasi). Akad yang digunakan adalah akad *murabahah*. Akad *murabahah* adalah akad jual beli antara bank dan nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.
- l) *Pembiayaan Mudharabah BSM*, yaitu pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.
- m) *Pembiayaan Musyarakah*, yaitu pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.
- n) *Pembiayaan Murabahah BSM*, yaitu pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.
- o) Pembiayaan dengan Agunan Investasi Terikat, yaitu Investasi Terikat Syariah Mandiri dimana suatu produk dengan karakteristik sebagai berikut:
 - i. Investor (*shahibul maal*) menginvestasikan dananya kepada bank disertai dengan pernyataan bahwa investasi tersebut dijamin kepada bank atas pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada pelaksana usaha tertentu.
 - ii. Atas investasi tersebut, investor memperoleh *return* dari pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada pelaksana usaha tertentu tersebut.
- p) Pembiayaan kepada pensiunan merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumer (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan

pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiunan bulanan). Akad yang digunakan adalah akad *murabahah* atau *ijarah*.

- q) Pembiayaan Peralatan Kedokteran adalah pemberian fasilitas pembiayaan kepada para profesional di bidang kedokteran/kesehatan untuk pembelian peralatan kedokteran. Akad yang digunakan adalah akad *murabahah*.
- r) *Gadai Emas* adalah produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. Akad yang digunakan adalah akad *qardh* dalam rangka *rahn* dan akad *ijarah*.
- s) *Cicil Emas* adalah fasilitas yang disediakan oleh BSM untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian/kepemilikan emas berupa lantakan (batangan). Pembiayaan menggunakan akad *Murabahah*. Pengikat agunan dengan menggunakan akad *rahn* (gadai).

c. Struktur Organisasi PT. BSM Cabang Pematangsiantar

Organisasi merupakan badan, wadah, tempat dari kumpulan orang-orang yang bekerja bersama untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Struktur organisasi mempunyai peranan yang sangat penting dalam upaya pencapaian tujuan organisasi. Struktur organisasi dapat didefinisikan sebagai suatu sistem atau jaringan kerja terhadap tugas-tugas, sistem pelaporan dan komunikasi yang menghubungkan secara bersama pekerjaan individual dan kelompok. Oleh karena itu sebuah struktur organisasi hendaknya mengalokasikan pekerjaan melalui sebuah divisi pekerjaan dan menyediakan koordinasi dari hasil-hasil kinerja sehingga sasaran organisasi terlaksana dengan baik. Bentuk dari pengalokasian pekerjaan tersebut dapat digambarkan ke dalam suatu struktur organisasi atau bagan organisasi.

Struktur organisasi dapat memberikan gambaran yang jelas tentang fungsi setiap bagian agar mudah dimengerti oleh setiap pihak yang terlibat dalam organisasi. Dengan demikian masing-masing individu yang ada dalam organisasi mengetahui siapa yang menjadi atasannya dan siapa saja yang menjadi bawahannya yang dapat membantu kelancaran tugas-tugasnya. Struktur organisasi Bank Syariah Mandiri Cabang Pematangsiantar dapat dilihat di lembar lampiran.

2. Produk Cicil Emas Bank Syariah Mandiri (BSM)

Cicil emas adalah fasilitas yang disediakan Bank Syariah Mandiri (BSM) untuk membiayai pembelian/kepemilikan emas berupa lantakan (batangan). Jenis emas yang dapat dibiayai adalah emas jenis lantakan (batangan) dengan minimal jumlah gram adalah 10 gram. Akad yang digunakan adalah *murabahah* yang diikat dengan *rahn*.

Keunggulan dari cicil emas di Bank Syariah Mandiri adalah:⁵³

1. Aman, karena emas diasuransikan.
2. Menguntungkan, karena tarif yang murah.
3. Layanan profesional, karena perusahaan terpercaya dengan kualitas layanan terbaik.
4. Mudah, karena pembelian emas dengan cara cicil.
5. Likuid, karena dapat diuangkan dengan cara digadaikan untuk kebutuhan mendesak.

Syarat melakukan cicil emas:⁵⁴

1. WNI cakap umur
2. Pegawai dengan usia minimal 21 tahun sampai dengan maksimal 55 tahun.
3. Pensiunan berusia maksimal 70 tahun pada saat pembiayaan jatuh tempo
4. Profesional wiraswasta berusia maksimal 60 tahun.
5. Menyerahkan kartu identitas (KTP).
6. Dinyatakan layak setelah melakukan proses *BI Chacking*.

⁵³Produk Cicil Emas, www.syariahamandiri.co.id, diunduh pada tanggal 23 April 2015

⁵⁴Modul SOP Cicil Emas Bank syariah Mandiri (BSM).

Harga perolehan/pembelian emas ditentukan pada saat akad. Uang muka dibayar secara tunai oleh nasabah kepada Bank sebanyak 20 %. Sumber uang muka harus berasal dari nasabah sendiri (*self financing*) dan bukan berasal dari pembiayaan. Plafond pembiayaan maksimum 80 % dari harga pembelian. Jumlah pembiayaan maksimum yang diberikan adalah Rp 150.000.000. Jumlah pembiayaan yang diberikan tergantung dari hasil penaksiran petugas cicil setelah memperhitungkan uang muka. Jangka waktu pembiayaan dua sampai lima tahun dengan cara angsuran dalam jumlah yang sama setiap bulan. Contoh simulasi pembayaran dapat dilihat di halaman lampiran.

Selama emas yang dibeli belum dilunasi, emas akan disimpan oleh bank sebagai jaminan. Berikut ketentuan jaminan:⁵⁵

1. Jaminan adalah barang yang menjadi objek pembiayaan.
2. Jaminan diikat secara gadai (*rahn*).
3. Pengikatan jaminan dilakukan selama masa pembiayaan.
4. Jaminan tidak dapat ditukar dengan agunan lain.
5. Jaminan disimpan secara fisik oleh di Bank.

Yang menjadi pemasok/suplier emas adalah:

1. PT ANTAM Persero
2. Toko emas (telah bekerja sama dengan BSM)
3. Perorangan (telah bekerja sama dengan BSM)

Berikut biaya-biaya yang dikenakan dalam produk cicil emas yaitu:⁵⁶

1. Biaya administrasi
2. Biaya asuransi kerugian jiwa (optional)
3. Biaya materai
4. Biaya pengiriman emas (ongkos kirim)
5. Denda keterlambatan.

Pelunasan dipercepat dapat dilakukan satu tahun setelah akad pembiayaan berjalan. Apabila nasabah tidak dapat melunasi pada saat jatuh tempo dan atau digolongkan macet

⁵⁵*Ibid*

⁵⁶*Ibid*

maka agunan dapat dieksekusi oleh bank setelah melampaui satu tahun sejak tanggal akad.⁵⁷

3. Faktor Penyebab Rendahnya Minat Masyarakat Mencicil Emas

Cicil emas merupakan produk yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Mandiri (BSM) dengan maksud untuk membantu masyarakat yang ingin memiliki emas namun tidak memiliki modal cash (uang tunai). Dengan demikian seseorang yang berpendapatan rendah sekalipun dapat berinvestasi emas. Alasan tersebut seharusnya menjadikan minat masyarakat untuk mencicil emas meningkat. Ditambah lagi likuiditas emas yang tinggi dan harganya yang dinilai stabil juga menjadi alasan mengapa investasi emas dianggap cukup menjanjikan.

Kenyataan yang terlihat di Bank Mandiri Syariah (BSM) Cabang Pematangsiantar adalah rendahnya minat untuk mencicil emas. Sesuai dengan data yang telah diulas pada bab 1 sebelumnya, selama dua tahun berjalan hanya 10 orang yang berminat pada produk ini, dengan pencapaian hanya sekitar 10, 25% dari target. Dalam hal ini Nazli Lestari selaku *Officer Cicil Emas* mengatakan bahwa,

*Masih banyak masyarakat yang belum mengetahui produk cicil emas ini dikarenakan produk ini masih terbilang produk baru dimana diluncurkan oleh BSM pada tahun 2013. Kebanyakan dari mereka yang mengetahui adalah nasabah dari produk lain. Oleh sebab itu, nasabah produk cicil emas ini sebagian besarnya adalah nasabah produk lain dari BSM ini sendiri.*⁵⁸

Selain itu ada penyebab lain mengapa minat untuk mencicil emas dinilai rendah, berikut jawaban dari Kristian Hasugian ketika ditanya persepsinya mengenai produk cicil emas,

⁵⁷*Ibid*

⁵⁸Nazli Lestari, Officer Cicil Emas, wawancara di bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pematangsiantar, tanggal 16 April 2015.

*Investasi emas sangat penting tetapi bukanlah menjadi suatu keharusan. Masih ada hal lain yang harus didahului daripada melakukan cicil emas ini, seperti untuk biaya sekolah anak misalnya. Saya punya dua anak yang butuh biaya besar. Mereka kuliah di akademi keperawatan dan akademi pelayaran. Daripada cicil emas lebih baik untuk biaya bulanan mereka saja.*⁵⁹

Hal senada disampaikan oleh Erik Firmansyah, *Masih ada kebutuhan lain yang lebih penting daripada mencicil emas yaitu kebutuhan pokok saya. Apalagi biaya hidup saya tidak ditanggung orang tua, dengan penghasilan yang saya dapat sebisa mungkin untuk menutupi kebutuhan saya. Pernah satu waktu saya punya modal untuk investasi, sempat terpikir untuk cicil emas namun tidak jadi karena saya akhirnya buka usaha warung makan yang lebih cepat terlihat hasilnya, dan yang menjalankan keluarga saya, saya hanya memodali.*⁶⁰

Dari pernyataan diatas juga menggambarkan bagaimana sikap calon nasabah, dimana lebih memilih untuk investasi lain dibandingkan mencicil emas. Ada pernyataan yang berbeda yang disampaikan oleh Pardomuan R.,

Saya sebelumnya tidak pernah berinvestasi walaupun saya tahu investasi itu penting. Hal itu mempengaruhi minat saya, khususnya untuk investasi emas ini. Keluarga saya juga mendukung kalau seandainya saya berinvestasi dengan produk cicil emas alasannya adalah daripada uang habis lebih baik investasi saja, jadi ketika perlu dana lagi bisa diuangkan kembali.

Sikap tersebut menjelaskan bahwa investasi bukan merupakan gaya hidupnya. Kebiasaan seseorang akan

⁵⁹Erik Firmansyah, masyarakat kota pematangsiantar, wawancara di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pematangsiantar, tanggal 16 April 2015.

⁶⁰Erik Firmansyah, masyarakat kota Pematangsiantar, wawancara di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pematangsiantar, tanggal 16 April 2015.

mencerminkan bagaimana ia akan bersikap. Keluarga juga berperan dalam menentukan sikap. Nazli Lestari mengungkapkan sebagai berikut,

Beberapa diantara calon nasabah wanita beralasan suaminya tidak akan setuju kalau ia membeli produk cicil emas. Ini terkait juga dengan faktor pengetahuan. Masih banyak yang belum mengetahui seluk beluk cicil emas, jadi mereka hanya berfikir tentang proses cicilnya saja bukan apa manfaatnya setelah memiliki emas tersebut.⁶¹

Berbeda dengan yang diungkapkan Kristian Hasugian mengenai dukungan keluarganya,

Keluarga saya sangat mendukung ketika saya mengatakan akan mencicil emas, namun kembali lagi prioritas saya adalah biaya hidup untuk keluarga dan sekolah anak saya. Ini menjadi pertimbangan saya sehingga membeli produk cicil emas tidak terealisasi hingga sekarang.⁶²

Menurut officer cicil emas, ada faktor lain yang menentukan minat seseorang untuk membeli produk cicil emas, yaitu dilihat dari produk itu sendiri. Nazli Lestari mengatakan,

Proses pencicilan minimal dua tahun dianggap memberatkan. Alasannya adalah cicilan terlalu lama membebani keuangan. Sementara ada pihak kompetitor yang menawarkan jangka waktu yang lebih singkat yaitu minimal tiga bulan dan maksimal tiga tahun ditambah lagi tersedia emas dengan berat lima gram serta tidak perlu BI Chacking untuk bisa menjadi nasabah.⁶³

Pardomuan R. mengungkapkan pendapatnya mengenai jangka waktu pencicilan emas,

⁶¹Nazli Lestari, Officer Cicil Emas, wawancara di bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pematangsiantar, tanggal 16 April 2015.

⁶²Kristian hasugian, masyarakat kota Pematangsiantar, wawancara di bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pematangsiantar, tanggal 16 April 2015.

⁶³Nazli Lestari, Officer Cicil Emas, wawancara di bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pematangsiantar, tanggal 16 April 2015.

Jika saya membeli produk cicil emas dengan jangka waktu yang minimal sekalipun (dua tahun), maka selama proses pencicilan tidak akan membantu malah sebaliknya akan mempengaruhi pengelolaan keuangan saya dan yang saya khawatirkan sewaktu-waktu saya akan memerlukan dana, sementara emas tidak akan bisa diuangkan karena emas masih dalam proses pencicilan dan belum menjadi milik pribadi.⁶⁴

Selain jangka waktu pencicilan yang dinilai terlalu lama, masih ada hal lain yang disampaikan oleh Nazli Lestari, yaitu faktor harga,

Pada dasarnya calon konsumen yang keberatan atas harga yang ditentukan tidak sebanyak calon konsumen yang keberatan mengenai jangka waktu. Angsuran dinilai masih terjangkau, hanya saja untuk kalangan tertentu (yang tidak punya penghasilan tetap) harga dianggap memberatkan. Oleh sebab itu saya sebagai orang yang bertanggung jawab atas cicil emas ini mengambil kebijakan sebelum menawarkan produk secara langsung saya memilih-milih target nasabah. Pertimbangannya adalah kemampuan nasabah dilihat dari 5C yaitu, Capital dimana modal untuk pembelian produk cicil emas berupa uang muka 20 % dan penghasilan nasabah untuk angsuran, Character adalah karakter calon nasabah apakah calon nasabah tersebut akan disiplin terhadap angsurannya yang dapat dipertimbangkan melalui BI Chacking, Collateral, yaitu berupa jaminan bahwa calon nasabah tidak akan mangkir dari kewajibannya dimana emas yang dibeli dijadikan jaminan selama jangka waktu angsuran, Capability adalah kemampuan calon nasabah untuk membayar kewajibannya ditinjau dari keuangan calon nasabah, terakhir adalah Condition, yaitu kondisi calon nasabah baik kondisi keuangan maupun kondisi keluarga calon nasabah. Hal ini

⁶⁴Pardomuan R., masyarakat kota Pematangsiantar, wawancara di bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pematangsiantar, tanggal 16 April 2015.

*dimaksudkan untuk menghindari kekecawaan calon nasabah yang ingin membeli namun tidak memenuhi kriteria kemampuan. Selain itu juga adalah untuk menghindari kredit macet akibat tidak mampu membayar.*⁶⁵

Penting disampaikan bahwa officer produk cicil emas juga merangkap sebagai officer produk gadai emas. Produk gadai emas diluncurkan jauh lebih awal dibandingkan produk cicil emas sehingga gadai emas memiliki nasabah lebih banyak. Officer memanfaatkan keadaan ini dengan menawarkan langsung produk cicil emas kepada nasabah gadai emas. Ini salah satu bentuk promosi yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah Mandiri (BSM) dalam rangka memperkenalkan produknya. Mengenai hal ini Pardomuan R. memberikan pendapatnya,

*Saya mengetahui produk cicil emas ini dari officernya, waktu itu saya akan menggadaikan emas teman saya. Officernya kemudian menawarkan kepada saya produk cicil emas ini, namun dengan berbagai pertimbangan yang sudah saya paparkan sebelumnya akhirnya tidak terealisasi hingga saat ini. Penawaran juga dilakukan dengan memberikan saya brosur. Menurut saya banyak upaya yang dilakukan untuk menawarkan produk ini. Namun yang saya sayangkan adalah masih banyak keluarga dan teman saya yang belum mengetahui produk ini.*⁶⁶

B.Pembahasan Hasil PenelitianFaktor PenyebabRendahnya Minat Masyarakat Mencicil Emas

Beberapa faktor yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat mencicil emas sesuai dengan kerangka pemikiran

⁶⁵Nazli Lestari, Officer Cicil Emas, wawancara di bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang pematangsiantar, tanggal 16 April 2015.

⁶⁶Pardomuan R., masyarakat kota Pematangsiantar, wawancara di bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pematangsiantar, tanggal 16 April 2015.

yang sebelumnya telah saya paparkan pada bab II adalah sebagai berikut:

1. Faktor Psikis

Faktor psikis sebagai bagian dari pengaruh lingkungan dimana ia tinggal dan hidup pada waktu sekarang tanpa mengabaikan pengaruh dimasa lampau atau antisipasinya pada waktu yang akan datang.

Beberapa sebab rendahnya minat masyarakat mencicil emas yang dipengaruhi oleh faktor psikis antara lain:

a. Motivasi

Motivasi adalah sebagai kekuatan dorongan dari dalam diri individu yang memaksa mereka untuk melakukan tindakan. Jika seseorang mempunyai motivasi yang tinggi terhadap objek tertentu, maka dia akan terdorong untuk berperilaku menguasai produk tertentu. Sebaliknya, jika motivasinya rendah, maka dia akan mencoba untuk menghindari objek yang bersangkutan. Implikasinya adalah kemungkinan orang tersebut berminat untuk membeli produk yang ditawarkan atau tidak.

b. Persepsi

Persepsi merupakan proses dimana seseorang menerima, mengenali dan memahami rangsangan yang datang pada dirinya, baik lewat indera penglihatan, penciuman, pendengaran, sentuhan maupun pengecapan menjadi suatu gambaran yang bermakna.

Persepsi juga dapat diartikan sebagai tanggapan. Persepsi seseorang terhadap suatu produk akan mempengaruhi keputusannya untuk pembelian suatu produk. Apabila persepsinya baik terhadap suatu produk maka ia akan berusaha untuk memiliki produk tersebut. Namun sebaliknya apabila persepsinya buruk terhadap produk tersebut maka ia akan menolaknya. Dengan demikian keputusan untuk membeli suatu produk akan ditentukan oleh persepsi individu itu sendiri.

c. Pengetahuan

Pembelajaran menggambarkan perubahan dalam tingkah laku individual yang muncul dari pengalaman. Pentingnya praktik dari teori pengalaman bagi pemasar adalah mereka dapat membentuk permintaan akan suatu produk dengan

menghubungkannya dengan dorongan yang kuat, menggunakan petunjuk yang membangkitkan motivasi, dan memberikan peranan positif.

Agar suatu produk dapat diminati, calon konsumen perlu tahu keseluruhan tentang produk tersebut. Gunanya adalah calon konsumen akan menimbang apakah keuntungan atau kerugian yang akan dia peroleh setelah ia membeli produk tersebut nantinya.

Ketidaktahuan menyebabkan ketidakperdulianseseorang terhadap suatu produk.

d. Keyakinan

Keyakinan ditunjukkan dengan adanya perasaan percaya diri individu terhadap kualitas, daya guna dan keuntungan dari produk yang akan dibeli.

e. Sikap

Sikap adalah gambaran perasaan dari seorang konsumen, dan perasaan tersebut akan direfleksikan oleh perilakunya. Berminatnya seorang konsumen terhadap suatu produk akan ditunjukkan melalui sikapnya.

2. Faktor Sosial

Komponen-komponen faktor sosial adalah keluarga dan kelompok acuan.

a. Keluarga

Pengambilan keputusan untuk membeli atau tidak suatu produk dapat dipengaruhi oleh dukungan keluarga. Dukungan keluarga dapat mempengaruhi keputusan seorang konsumen untuk jadi membeli atau tidak suatu produk. Dukungan bisa berbentuk langsung dan tidak langsung. Keputusan langsung berupa pernyataan langsung oleh keluarga sedangkan keputusan tidak langsung berupa keadaan keluarga tersebut apakah memungkinkan untuk membeli produk tersebut atau tidak.

b. Kelompok Acuan

Kelompok acuan merupakan kelompok-kelompok yang menjadi orientasi untuk seseorang dalam bertindak. Kelompok acuan dapat mempengaruhi minat beli seseorang. Seorang konsumen mengkonsumsi atau tidak suatu produk bisa jadi karena alasan meniru suatu kelompok acuan.

3. Faktor Pemberdayaan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Marketing mix merupakan strategi mencampur kegiatan-kegiatan marketing, agar dicari kombinasi maksimal sehingga mendatangkan hasil yang paling memuaskan. Dalam bauran pemasaran terdapat perangkat alat pemasaran yaitu:

a. Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dimiliki, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan pemakainya. Oleh sebab itu, suatu produk akan diminati jika produk tersebut dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan yang mengkonsumsi.

b. Harga

Harga adalah jumlah semua nilai yang konsumen tukarkan dalam rangka mendapatkan manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu barang ataupun jasa. Harga sering kali digunakan sebagai indikator nilai bilamana harga tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu barang atau jasa. Penetapan harga sangat penting dalam menentukan seberapa jauh sebuah layanan jasa yang dapat dinilai konsumen, dan juga proses dalam membangun citra, serta dapat memberikan persepsi tertentu dalam hal kualitas. Mencegah dan mengurangi persaingan dapat juga dilakukan melalui kebijaksanaan harga. Oleh karena itu harga mempengaruhi kualitas dan keinginan untuk membeli suatu produk.

c. Promosi

Kegiatan memperkenalkan, meyakinkan, dan mengingatkan kembali manfaat tentang fungsi dan keberadaan sebuah produk terhadap calon pembeli dapat dilakukan dengan melaksanakan kegiatan promosi. Promosi juga bersifat membujuk (persuasif) calon pembeli dengan harapan akan mendorong konsumen untuk membeli. Adanya promosi menciptakan penilaian tersendiri bagi konsumen, sehingga penilaian terhadap promosi secara langsung maupun tidak langsung akan menciptakan citra terhadap suatu produk. Konsumen menilai tingkat kualitas produk tergantung pada informasi pada saat promosi serta informasi yang diperoleh sebelumnya. Informasi yang diperoleh sebelumnya diserap oleh

konsumen untuk membentuk persepsi dan harapan mengenai kualitas produk, kegiatan promosi mampu merangsang perhatian, membentuk kepercayaan, kemudahan diterima dan menarik, dan mampu membentuk sikap pada konsumen.

d. Distribusi

Distribusi adalah suatu proses penyampaian barang atau jasa dari produsen ke konsumen dan para pemakai, sewaktu dan dimana barang atau jasa tersebut diperlukan. Dalam hal ini adalah apakah suatu produk tersebut mudah diperoleh atau tidak. Apabila suatu produk sulit untuk dijangkau maka akan sedikit peminatnya.

Dari hasil penelitian yang menjadi faktor dominan penyebab rendahnya minat masyarakat mencicil emas di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pematangsiantar adalah sebagai berikut:

1. Faktor Psikis

Beberapa sebab rendahnya minat masyarakat mencicil emas yang dipengaruhi oleh faktor psikis antara lain:

a. Persepsi

Responden penelitian ini menyatakan persepsinya mengenai produk cicil emas, bahwa investasi emas sangatlah penting namun bukanlah menjadi suatu kebutuhan (keharusan). Sehingga masih ada prioritas yang harus didahului daripada melakukan cicil emas ini. Bagi mereka ini menjadi salah satu faktor penghambat terealisasinya pembelian produk cicil emas.

b. Sikap

Menurut pernyataan responden menunjukkan bahwa berinvestasi bukan merupakan gaya hidupnya (sikap dan kebiasaanya), ini dianggap menjadi faktor sehingga ia kurang berminat berinvestasi khususnya produk cicil emas. Apabila seseorang memiliki kebiasaan berinvestasi sebelumnya, dengan adanya produk cicil emas ini tentu akan menjadi suatu kesempatan bagi dirinya untuk melakukan investasi dan menganggapnya menjadi suatu peluang bagi dirinya.

Responden lainnya menyatakan bahwa berinvestasi dengan cara cicil emas akan lebih lama terlihat hasilnya dari pada berinvestasi dengan membuka usaha. Hal ini berakibat

produk cicil emas tidaklah menjadi pilihan pertama dalam berinvestasi.

c. Pengetahuan

Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang produk cicil emas ini diungkapkan oleh officer cicil emas. Produk yang masih terbilang baru menjadi salah satu penyebabnya. Ketidaktahuan masyarakat ini mengakibatkan ketidakpedulian masyarakat akan hadirnya produk cicil emas yang pada akhirnya berujung pada rendahnya minat masyarakat akan mencicil emas.

2. Faktor Sosial

Pada hasil penelitian menjelaskan bahwa sebagian besar calon nasabah wanita tidak mendapat dukungan dari suaminya untuk membeli cicil emas. Hal ini karena adanya kekhawatiran tidak dapat disiplin dengan kewajiban cicil setiap bulannya. Ditambah lagi adanya kewajiban nafkah untuk keluarga yang menjadi prioritas.

3. Faktor Pemberdayaan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Faktor Pemberdayaan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) terdiri atas:

a. Produk

Di tinjau dari segi produk penyebab rendahnya minat mencicil emas adalah dimana proses pencicilan minimal dua tahun dianggap memberatkan untuk membeli produk cicil emas. Alasannya adalah cicilan terlalu lama membebani keuangan. Kemudian adanyapihak kompetitor yang menawarkan jangka waktu yang lebih singkat yaitu minimal tiga bulan dan maksimal tiga tahun ditambah lagi tersedia emas dengan berat lima gram serta tidak perlu BI Chacking untuk bisa menjadi nasabah, menjadi pertimbangan calon nasabah untuk berminat pada produk cicil emas di BSM.

b. Harga

Pada penelitian ini officer cicil emas mengatakan bahwa harga atau biaya angsuran dinilai masih terjangkau, hanya saja untuk kalangan tertentu (yang tidak punya penghasilan tetap) harga dianggap memberatkan apalagi ketika dikaitkan dengan jangka waktu pencicilan, semakin dianggap memberatkan keuangan.

Sebelum pemberian pembiayaan pihak bank terlebih dahulu melakukan analisis. Hal ini dimaksudkan agar target nasabah tepat sasaran. Analisis tersebut ditinjau dari 5C, yaitu:

- 1) *Capital*, yaitu modal untuk pembelian produk cicil emas (berupa uang muka 20 % dan penghasilan nasabah untuk angsuran)
- 2) *Character*, yaitu karakter calon nasabah apakah calon nasabah tersebut akan disiplin terhadap angsurannya (dapat dipertimbangkan melalui *BI Chacking*).
- 3) *Collateral*, yaitu berupa jaminan bahwa calon nasabah tidak akan mangkir dari kewajibannya (emas yang dibeli dijadikan jaminan selama jangka waktu angsuran).
- 4) *Capability*, yaitu kemampuan calon nasabah untuk membayar kewajibannya (ditinjau dari keuangan calon nasabah).
- 5) *Condition*, yaitu kondisi calon nasabah (baik kondisi keuangan maupun kondisi keluarga calon nasabah).

Analisis di atas dilakukan oleh officer cicil emas untuk menghindari kredit macet (gagal bayar) yang dapat merugikan pihak bank. Selain itu juga agar tidak menyinggung perasaan calon nasabah manakala ia telah tertarik atas penawaran oleh pihak bank namun kenyataannya setelah dianalisis ia tidak layak diberi pembiayaan.

c. Promosi

Hasil penelitian menunjukkan bagaimana upaya promosi yang dilakukan oleh pihak bank, yaitu dengan mengenalkan secara langsung oleh officer cicil emas kepada nasabah produk lain dan membagikan brosur. Namun demikian upaya ini dinilai masih kurang untuk jenis produk baru. Penting dilakukan pengenalan yang lebih lagi kepada masyarakat untuk menarik minat masyarakat untuk mecicil emas

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Faktor penyebab rendahnya minat masyarakat mencicil emas di Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pematangsiantar adalah sebagai berikut:

1. Faktor Psikis

Beberapa penyebab rendahnya minat masyarakat mencicil emas yang dipengaruhi oleh faktor psikis antara lain:

- f. Persepsi, bahwa bahwa investasi emas penting namun bukanlah menjadi suatu kebutuhan (keharusan). Masih ada kebutuhan pokok yang harus didahului daripada melakukan cicil emas.
- g. Sikap, dimana berinvestasi bukanlah gaya hidupnya. Sikap lainnya adalah dimana lebih memilih investasi jenis lain.
- h. Pengetahuan, bahwa masih banyak masyarakat yang belum mengetahui produk cicil emas ini dikarenakan produk ini adalah produk baru.

2. Faktor Sosial, bahwa kurangnya dukungan keluarga dan dengan melakukan cicil emas dikhawatirkan akan berpengaruh terhadap biaya kebutuhan pokok keluarganya nanti.

3. Faktor Pemberdayaan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Beberapa sebab rendahnya minat masyarakat mencicil emas yang dipengaruhi oleh faktor pemberdayaan bauran pemasaran (*marketing mix*)

antara lain:

a. Produk

Ada tiga penyebab rendahnya minat masyarakat mencicil emas yang dipengaruhi oleh faktor produk, yaitu:

- 1) Jika sewaktu-waktu memerlukan dana emas tidak bisa dicairkan karena masi dalam proses pencicilan (belum menjadi milik pribadi).
 - 2) Proses pencicilan minimal dua tahun dianggap memberatkan. Alasannya adalah cicilan terlalu lama membebani keuangan.
 - 3) Ada pihak kompetitor yang menawarkan jangka waktu yang lebih singkat yaitu minimal tiga bulan dan maksimal tiga tahun ditambah lagi tersedia emas dengan berat lima gram serta tidak perlu *BI Chacking* untuk bisa menjadi nasabah.
- b. Harga, bahwa untuk kalangan tertentu (yang tidak punya penghasilan tetap) harga dianggap memberatkan. Untuk itu officer cicil emas mengambil kebijakan memilih-milih target nasabah yang setelah diamatinya dianggap memiliki kemampuan.
- c. Promosi, bahwa pengenalan produk cicil emas belum menyebar ke semua lapisan masyarakat.

B. Saran

Berikut saran yang penulis berikan kepada Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pematangsiantar berkaitan dengan kesimpulan yang penulis paparkan:

1. Bank Syariah Mandiri (BSM) perlu mengubah persepsi masyarakat mengenai investasi, dimana pada zaman sekarang ini investasi hampir menjadi suatu kebutuhan khususnya untuk di masa yang akan datang.
2. Ketika mengenalkan produk cicil emas kepada masyarakat Bank Syariah Mandiri (BSM) perlu menekankan manfaat yang akan diperoleh ketika telah memiliki emas disamping jangka waktu pencicilannya. Dengan demikian akan muncul motivasi dalam berinvestasi.
3. Bank Syariah Mandiri (BSM) perlu untuk mencoba menyediakan emas dengan berat di bawah 10 gram dan jangka waktu lebih singkat dari pada dua tahun dengan maksud untuk menstimulus masyarakat. Dengan demikian masyarakat akan lebih berani lagi untuk mencicil emas dan

tidak khawatir terhadap kedisiplinan membayar hutangnya. Selain itu, Bank Syariah Mandiri khususnya di Cabang Pematangsiantar perlu mengadakan sosialisasi lebih lanjut dengan mengadakan event-event di instansi-instansi perkantoran ataupun instansi lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Afnan, Chairul. “*Jual Beli Emas Secara tidak Tunai (Kajian terhadap Fatwa DSN MUI Nomor 77/DSN-MUI/V/2010)*” (Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga) Yogyakarta. 2013
- Agusli, Devonalita dan Kuto, Yohanes Sondang. “*Analisa Pengaruh Dimensi Ekuitas Merek terhadap Minat Beli Konsumen Hotel Midtown Surabaya*” dalam Jurnal Manajemen Pemasaran Petra, Vol.1, No.2 (2013)
- Ahmadi, Ruslam. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media. 2014
- Ascarya. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada. 2012
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep & Strategi*. Cetakan ke-11. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2011
- Bungin, Burhan. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2012
- Bank Syariah Mandiri. *Profil BSM Cabang Pematangsiantar*. Pematangsiantar: PT. BSM. 2014
- Chandra, Andi F. *Berkebun Uang dengan Investasi Logam Mulia & Batu Permata*. Yogyakarta: PT. Niaga Swadaya. 2011
- Danuprata, Gita. *Manajemen Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba Empat. 2013
- Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya. Bandung: Yayasan Penyelenggara Penterjemah / Pentafsir Al-Quran. 2004.
- Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar bahasa Indonesia Pusat Bahasa*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2008
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 77/DSN/MUI/V/2010 tentang *Jual Beli Emas secara Tidak Tunai*

- Gejali, Stephanie Ingrid. “*Motivasi dan Motif Konsumen Membeli dan Investasi LM Antam di Surabaya*” dalam Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya, Vol.4 No.1. 2015
- Hartono, Jogyanto. *Teori Portofolio dan Analisis Investasi*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta. 2008
- Huda, Nurul & Mustafa Edwin Nasution. *Investasi pada Pasar Modal Syariah*. Cetakan ke-2. Jakarta: Kencana. 2008
- Kusnandar, Rulli. *Cara Cerdas Berkebun Emas*. Jakarta Selatan: TransMedia Pustaka. 2010
- Larantika, Dila. “*Minat Masyarakat terhadap Jual-Beli Emas di Pegadaian Syariah di Cabang Cinere*” (Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah) Jakarta. 2010
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana. 2012
- Marojahan, Elekson. *Step By Step “Main” Reksa Dana untuk Pemula*. Jakarta: Cemerlang Publising. 2014
- Muhajir, Noeng. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. edisi IV. Jogjakarta: Rake Sarasin. 2000
- Olavia, Lona. “*Harga Minyak Dunia Turun, Investasi Emas Makin Diminati*”. dalam Berita Satu.com. (Selasa, 25 November 2014).
- Pitakasari, Ajeng Ritzki. “*BSM Luncurkan Produk Cicil Emas*”. dalam Republika Online. (Sabtu, 25 Oktober 2014)
- Profil Bank Syariah Mandiri (BSM). www.syariahamandiri.co.id. diunduh pada tanggal 23 April 2015
- Rifa’i, Moh. *Fiqh Islam*. Semarang: PT. Karya Toha Putra. 1978.
- Salim, Joko. *Jangan Investasi Dinar sebelum Baca Buku Ini*. Jakarta: Transmedia Pustaka. 2011
- Sanusi, Anwar Sanusi. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat. 2012
- Sasongko, Agung. “*BSM Perkuat Bisnis Gadai dan Cicil Emas*”. dalam Republika Online. (Senin, 27 Oktober 2014)

- Sholihin, Ahmad Ifham Sholihin. *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2010
- Sugiyona. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2008
- Suharto, Frento. *Harga Emas Naik atau Turun Kita Tetap Untung*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo Kompas Gramedia. 2013
- Syafputri, Ella Syafputri. *Investasi Emas, Dinar & Dirham*. Depok: Penebar Plus⁺. 2012
- Tarigan, Azhari Akmal. at.al., *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*. Medan: La-Tansa Press. 2011
- Thoha, Mahmud. dkk. *Investasi Syariah: Implementasi Konsep Pada Kenyataan Empirik*. Yogyakarta: Kreasi Wacana. 2008
- Tohaputra, Ahmad. *Al-Qur'an dan Terjemahannya (ayat pojok bergaris)*. Semarang: Asy-Syifa. 1998
- Yahya, Marzuki. *Jurus Cerdas Investasi Emas*. Jakarta: Laskar Aksara. 2012.

Lampiran 1

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA MASYARAKAT PEMATANGSIANTAR

Profil Responden:

Nama	: Erik Firmansyah
Jenis Kelamin	: Laki-Laki
Agama	: Islam
Usia	: 24 Tahun
Pendidikan Terakhir	: D3
Penghasilan Nasabah	: Dua Juta
Profesi	: Pegawai Swasta

I. Faktor Psikis:

1. Pernah tertarik untuk investasi emas ?
Jb: Pernah.
2. Motivasi
 - a. Mengapa tertarik untuk investasi emas ?
Jb: Sebagai investasi modalnya tidak sebanyak investasi lain.
 - b. Apakah niat tersebut terealisasi ?
Jb: Tidak, biaya sudah terpakai untuk kebutuhan lain yang lebih penting (kebutuhan pokok).
3. Persepsi
Bagaimana tanggapan Anda mengenai produk cicil emas ?
Jb: Masih ada kebutuhan lain yang lebih penting dari pada mencicil emas yaitu kebutuhan pokok saya. Apalagi biaya hidup saya tidak ditanggung orang tua, dengan penghasilan yang saya dapat sebisa mungkin untuk menutupi kebutuhan saya.
4. Pengetahuan nasabah
 - a. Berapa lama telah menjadi nasabah BSM ?
Jb: sejak tahun 2009.
 - b. Seberapa seringkah intensitas bertaransaksi di BSM ?
Jb: Seminggu dua kali.
 - c. Bagaimana pelayanan di BSM (Memuaskan /tidak) ?

- Jb: Puas karena pelayanannya yang ramah.
- d. Bagaimana proses bertransaksi (mudah/tidak) ?
Jb: Mudah.
- e. Apakah setiap produk yang diluncurkan selalu menarik ?
Jb: Menarik.
- f. Berapa lama Anda telah mengetahui produk cicil emas ?
Jb: Tahun 2013.
5. Keyakinan nasabah terhadap bank
- a. Apakah Anda yakin investasi emas di BSM aman ?
Jb: Aman.
- b. Apakah Anda yakin dengan kualitas emas di BSM ?
Jb: Yakin terjamin karena diasuransikan.
- c. Apabila produk ini ada di Bank lain, apakah Anda akan tetap tertarik dengan produk ini ?
Jb: Tertarik jika instansinya syariah juga.
6. Sikap nasabah
- Apakah sebelumnya pernah berinvestasi ?
Jb: Pernah satu waktu saya punya modal untuk investasi, sempat terpikir untuk cicil emas namun tidak jadi karena saya akhirnya buka usaha warung makan yang lebih cepat terlihat hasilnya, namun yang menjalankan keluarga saya, hanya memodali.

II. Faktor Sosial

7. Jika membeli produk cicil emas, apakah keluarga akan mendukung ?
Jb: Keluarga saya menyerahkannya kepada saya.

III. Pemerdayaan Bauran Pemasaran

8. Produk
- a. Pada saat Anda berniat membeli produk cicil Emas, jenis berapa gram kah yang Anda inginkan ?
Jb: Sepuluh gram dengan jangka tiga tahun.
- b. Apakah dengan membeli produk cicil emas akan membantu keuangan Anda atau malah sebaliknya?
Jb: Selama proses pencicilan tidak mampu membantu namun setelah pelunasan akan banyak manfaatnya.
- c. Apakah menurut Anda prosedur pembelian produk cicil emas mudah ?

Jb: Menurut saya mudah.

9. Harga

a. Apakah menurut Anda produk cicil emas terjangkau ?

Jb: Menurut saya terjangkau.

b. Kalau tidak, bagaimana seharusnya menurut Anda ?

Jb:

10 . Promosi

a. Dari mana Anda mengetahui produk cicil emas ?

Jb: Dari pegawai BSM.

b. Apakah menurut Anda perlu sosialisasi lebih lanjut ?

Jb: Menurut saya sudah cukup.

c. Kalau perlu, berikan saran Anda ?

Jb:

11. Distribusi

Apakah lokasi bank mudah dijangkau ?

Jb: Ya, tempatnya strategis.

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA MASYARAKAT PEMATANGSIANTAR

Profil Responden:

Nama	:Kristian Hasugian
Jenis Kelamin	: Laki-Laki
Agama	:Kristen
Usia	: 59 Tahun
Pendidikan Terakhir	:Sarjana Muda
Penghasilan Nasabah	:Tidak Menentu
Profesi	: Petani

I. Faktor Psikis:

1. Pernah tertarik untuk investasi emas ?

Jb: Pernah.

2. Motivasi

a. Mengapa tertarik untuk investasi emas ?

Jb: Karena sebagai simpanan.

b. Apakah niat tersebut terealisasi ?

Jb: Belum.

3. Persepsi

Bagaimana tanggapan Anda mengenai produk cicil emas ?

Jb: Investasi emas sangat penting tetapi bukanlah menjadi suatu keharusan. Masih ada hal lain yang harus didahului daripada melakukan cicil emas ini, seperti untuk biaya sekolah anak misalnya. Saya punya dua anak yang butuh biaya besar, Mereka kuliah di akademi keperawatan dan akademi pelayaran. Daripada cicil emas lebih baik untuk biaya bulanan mereka saja.

4. Pengetahuan nasabah

a. Berapa lama telah menjadi nasabah BSM ?

Jb: Dua tahun

b. Seberapa seringkah intensitas bertransaksi di BSM ?

Jb: Sering, empat bulan sekali.

c. Bagaimana pelayanan di BSM (Memuaskan /tidak) ?

Jb: Memuaskan.

d. Bagaimana proses bertransaksi (mudah/tidak) ?

Jb: Mudah.

e. Apakah setiap produk yang diluncurkan selalu menarik ?

Jb: Sangat menarik.

f. Berapa lama Anda telah mengetahui produk cicil emas ?

Jb: Sekitar akhir 2014.

5. Keyakinan nasabah terhadap bank

a. Apakah Anda yakin investasi emas di BSM aman ?

Jb: Saya yakin aman.

b. Apakah Anda yakin dengan kualitas emas di BSM ?

Jb: Yakin.

c. Apabila produk ini ada di Bank lain, apakah Anda akan tetap tertarik dengan produk ini ?

Jb: Saya tertarik dengan produk ini hanya di BSM saja.

6. Sikap nasabah

Apakah sebelumnya pernah berinvestasi ?

Jb: Tidak pernah.

II. Faktor Sosial

7. Jika membeli produk cicil emas, apakah keluarga akan mendukung ?

Jb: Keluarga saya sangat mendukung ketika saya mengatakan akan mencicil emas, namun kembali lagi prioritas saya adalah biaya hidup untuk keluarga dan sekolah anak saya. Ini menjadi pertimbangan saya sehingga membeli produk cicil emas tidak terealisasi hingga sekarang.

III. Pemerdayaan Bauran Pemasaran

8. Produk

a. Pada saat Anda berniat membeli produk cicil Emas, jenis berapa gram kah yang Anda inginkan ?

Jb: Lima puluh kilogram dengan tempo tiga tahun.

b. Apakah dengan membeli produk cicil emas akan membantu keuangan Anda atau malah sebaliknya?

Jb: Kalau untuk masa sekarang akan mengganggu keuangan, karena saya masih punya tanggungan kebutuhan pokok.

c. Apakah menurut Anda prosedur pembelian produk cicil emas mudah ?

Jb: Menurut saya mudah.

9. Harga

a. Apakah menurut Anda produk cicil emas terjangkau ?

Jb: Dilihat dari harga sebenarnya terjangkau, tapi karena saya perlu banyak kebutuhan membuat pembelian emas menjadi tidak terjangkau.

b. Kalau tidak, bagaimana seharusnya menurut Anda ?

Jb:

10. Promosi

a. Dari mana Anda mengetahui produk cicil emas ?

Jb: Dari pegawai BSM.

b. Apakah menurut Anda perlu sosialisasi lebih lanjut ?

Jb: Tidak perlu.

c. Kalau perlu, berikan saran Anda ?

Jb:

11. Distribusi

Apakah lokasi bank mudah dijangkau ?

Jb: Mudah.

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA MASYARAKAT PEMATANGSIANTAR

Profil Responden:

Nama	:Pardomuan R.
Jenis Kelamin	: Laki-Laki
Agama	:Islam
Usia	: 26 Tahun
Pendidikan Terakhir	:S1
Penghasilan Nasabah	:Dua Juta
Profesi	: Pegawai Swasta

I. Faktor Psikis:

1. Pernah tertarik untuk investasi emas ?
Jb: Pernah.
2. Motivasi
 - a. Mengapa tertarik untuk investasi emas ?
Jb: Karena emas harganya stabil.
 - b. Apakah niat tersebut terealisasi ?
Jb: Tidak terealisasi.
3. Persepsi
Bagaimana tanggapan Anda mengenai produk cicil emas ?
Jb: Menurut saya penting sebagai simpanan / tabungan.
4. Pengetahuan nasabah
 - a. Berapa lama telah menjadi nasabah BSM ?
Jb: Sejak tahun 2013
 - b. Seberapa seringkah intensitas bertaransaksi di BSM ?
Jb: Sebulan sekali.
 - c. Bagaimana pelayanan di BSM (Memuaskan /tidak) ?
Jb: Cukup memuaskan.
 - d. Bagaimana proses bertransaksi (mudah/tidak) ?
Jb: Mudah dan cepat apalagi melalui ATM
 - e. Apakah setiap produk yang diluncurkan selalu menarik ?

Jb: Tidak setiap produk yang diluncurkan saya ketahui, namun sejauh yang saya tahu produk yang baru keluar selalu menarik.

f. Berapa lama Anda telah mengetahui produk cicil emas ?

Jb: Sekitar setahun terakhir.

5. Keyakinan nasabah terhadap bank

a. Apakah Anda yakin investasi emas di BSM aman ?

Jb: Menurut saya aman.

b. Apakah Anda yakin dengan kualitas emas di BSM ?

Jb: Yakin, kualitasnya diakui dan yang saya tahu emasnya berasal dari PT. Antam.

c. Apabila produk ini ada di Bank lain, apakah Anda akan tetap tertarik dengan produk ini ?

Jb: Saya lebih mengutamakan produk BSM.

6. Sikap nasabah

Apakah sebelumnya pernah berinvestasi ?

Jb: Saya sebelumnya tidak pernah berinvestasi walaupun saya tahu investasi itu penting. Hal itu mempengaruhi minat saya, khususnya untuk investasi emas ini.

II. Faktor Sosial

7. Jika membeli produk cicil emas, apakah keluarga akan mendukung ?

Jb: Keluarga saya juga mendukung kalau seandainya saya berinvestasi dengan produk cicil emas alasannya adalah daripada uang habis begitu saja lebih baik investasi saja, jadi ketika perlu dana lagi bisa diuangkan kembali.

III. Pemerdayaan Bauran Pemasaran

8. Produk

a. Pada saat Anda berniat membeli produk cicil Emas, jenis berapa gram kah yang Anda inginkan ?

Jb: Sepuluh gram dengan jangka waktu dua tahun.

b. Apakah dengan membeli produk cicil emas akan membantu keuangan Anda atau malah sebaliknya?

Jb: Jika saya membeli produk cicil emas dengan jangka waktu yang minimal sekalipun (dua

tahun), maka selama proses pencicilan tidak akan membantu malah sebaliknya akan mempengaruhi pengelolaan keuangan saya dan saya khawatir sewaktu-waktu saya akan memerlukan dana, sementara emas tidak akan bisa diuangkan karena emas masih dalam proses pencicilan dan belum menjadi milik pribadi.

- c. Apakah menurut Anda prosedur pembelian produk cicil emas mudah ?

Jb: Menurut saya mudah.

9. Harga

- a. Apakah menurut Anda produk cicil emas terjangkau ?

Jb: Menurut saya cukup terjangkau.

- b. Kalau tidak, bagaimana seharusnya menurut Anda ?

Jb:

10. Promosi

- a. Dari mana Anda mengetahui produk cicil emas ?

Jb: Saya mengetahui produk cicil emas ini dari officernya, waktu itu saya akan menggadaikan emas teman saya, officernya kemudian menawarkan kepada saya produk cicil emas ini, namun karena berbagai pertimbangan yang telah saya paparkan sebelumnya akhirnya tidak terealisasi hingga saat ini. Penawaran juga dilakukan dengan memberikan saya brosur. Menurut saya banyak upaya yang dilakukan untuk menawarkan produk ini . Namun yang saya sayangkan adalah masih banyak keluarga dan teman saya yang belum mengetahui produk ini..

- b. Apakah menurut Anda perlu sosialisasi lebih lanjut ?

Jb: Perlu, kebanyakan teman saya belum mengetahui produk cicil emas.

- c. Kalau perlu, berikan saran Anda ?

Jb: Perlu adanya sosialisasi di kantor-kantor.

11. Distribusi

Apakah lokasi bank mudah dijangkau ?

Jb: Ya. Karena letaknya strategis.

Lampiran 2:

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA OFFICER CICIL EMAS BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) CABANG PEMATANGSIANTAR

Faktor apakah yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat mencicil emas?

Jb:

1. Masih banyak yang belum mengetahui produk cicil emas ini dikarenakan produk ini masih terbilang produk baru dimana diluncurkan oleh BSM pada tahun 2013. Kebanyakan dari mereka yang mengetahui adalah nasabah dari produk lain. Oleh sebab itu, nasabah produk cicil emas ini sebagian besarnya adalah nasabah produk lain dari BSM ini sendiri.
2. Beberapa diantara calon nasabah wanita beralasan suaminya tidak akan setuju kalau ia membeli produk cicil emas. Ini terkait juga dengan faktor pengetahuan. Masih banyak yang belum mengetahui seluk beluk cicil emas, jadi mereka hanya berfikir tentang proses cicilnya saja bukan apa manfaatnya setelah memiliki emas tersebut.
3. Proses pencicilan minimal dua tahun dianggap memberatkan. Alasannya adalah cicilan terlalu lama membebani keuangan. Sementara ada pihak kompetitor yang menawarkan jangka waktu yang lebih singkat yaitu minimal tiga bulan dan maksimal tiga tahun ditambah lagi tersedia emas dengan berat lima gram serta tidak perlu BI chacking untuk bisa menjadi nasabah.

Pada dasarnya calon konsumen yang keberatan atas harga yang ditentukan tidak sebanyak calon konsumen yang keberatan mengenai jangka waktu. Angsuran dinilai masih terjangkau, hanya saja untuk kalangan tertentu (yang tidak punya penghasilan tetap) harga dianggap memberatkan. Oleh sebab itu saya sebagai orang yang bertanggungjawab atas cicil emas ini mengambil kebijakan sebelum menawarkan produk secara langsung. Saya memilih-milih target nasabah. Pertimbangannya

adalah kemampuan nasabah dilihat dari 5C, yaitu: **Capital**, dimana modal untuk pembelian produk cicil emas berupa uang muka 20% serta penghasilan nasabah untuk angsuran; **Character**, adalah karakter calon nasabah apakah calon nasabah itu akan disiplin terhadap angsurannya yang dapat dipertimbangkan melalui BI Chacking; **Collateral**, yaitu berupa jaminan bahwa calon nasabah tidak akan mangkir dari kewajibannya dimana emas yang dibeli dijadikan jaminan selama jangka waktu angsuran; **Capability**, adalah kemampuan calon nasabah untuk membayar kewajibannya ditinjau dari keuangan calon nasabah; **Condition**, yaitu kondisi calon nasabah baik kondisi keuangan maupun kondisi keluarga calon nasabah. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari kekecewaan calon nasabah yang ingin membeli namun tidak memenuhi kriteria kemampuan. Selain itu juga adalah untuk menghindari kredit macet akibat tidak mampu membayar.